

只预见到某种事物会来临还不够,还要能准确地把握事物变化的战机。

〔匈牙利〕乔治·所罗斯

金融投机家

刘浩
冯涛

经济管理出版社

撰 稿 人 员
黄 昊 斌 设计
钱 剑 哲 蓝
曹 伟 章 果
冯 章 果

金融投机家

刘浩

冯涛

经济管理出版社

责任编辑: 张 马

金融投机家

刘 浩 冯 涛

出版: 经济管理出版社

(北京市新街口六条红园胡同 8 号 邮编: 100035)

发行: 经济管理出版社总发行 全国各地新华书店经销

印刷: 北京光明印刷厂

850×1168 毫米 1/32 10.5 印张 220 千字

1997 年 1 月第一版 1997 年 1 月北京第一次印刷

印数: 1—11000 册

ISBN 7-80118-368-1/F·350

定 价: 16.80 元

· 版权所有 翻印必究 ·

(凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社发行部负责调换。

地址: 北京阜外月坛北小街 2 号 邮编: 100836)

金融
霸主
小传

金融
霸主
小传

人员
撰稿
昊斌
钱剑
曹哲
冯轶
装帧
蓝苹
设计
果

目 录

华尔街三恶棍——丹尼尔·德鲁、杰伊·古尔德和吉姆·菲斯克
..... (1)

- 一、引言
- 二、德鲁大叔
- 三、伊利之战
- 四、古尔德和菲斯克
- 五、“黑色星期五”

“华尔街的神经中枢”——J·P·摩根
..... (35)

- 一、天生的投机家
- 二、成为“铁路大王”，实施“摩根化经营”
- 三、世纪钢铁大战
- 四、世界债主
- 五、总统妥协了
- 六、寿终正寝

“农民银行家”——贾尼尼 (72)

王德生

- 一、初试锋芒
- 二、为农民开银行
- 三、困境突围
- 四、决战华尔街

“华尔街之王”——古特弗罗因德 ... (111)

- 一、引言
- 二、所罗门公司的救护神
- 三、成功的反兼并
- 四、菲布罗——所罗门公司的君主
- 五、吹起向海外进军的号角，重扬风帆
- 六、精益求精，终成“华尔街之王”

“股市投资巨无霸”——沃伦·巴费特

..... (138)

- 一、“小荷才露尖尖角”
- 二、“青出于蓝而胜于蓝”
- 三、现代投资理论
- 四、巴费特的投资艺术
- 五、远离尘嚣

“战后金融投资奇才”——安德烈·米耶

..... (164)

- 一、“成者为王，败者为寇”
- 二、金融界怪异的大师

- 三、初显身手
- 四、拯救“雪铁龙”公司
- 五、进军纽约
- 六、“战后的并购大王”
- 七、“扎根图夫事件”
- 八、激流勇退

“野村幼狮”——田渊义久 (203)

- 一、承销力
- 二、战士文化
- 三、来自国外的褒贬
- 四、伦敦、纽约、东京
- 五、足够的创意

“第一理财家”——彼得·林奇 (229)

- 一、从球童到股民
- 二、成为投资理财家
- 三、神奇的“林奇法则”
- 四、“现代派投资家”的成功秘诀

“国际超级投资家”——乔治·所罗斯 (253)

- 一、“星子基金”
- 二、英镑终结者
- 三、乔治·所罗斯的哲学

四、大手笔的回馈

五、现代实用主义投资家

“内线交易高手”——丹尼斯·列文

..... (268)

一、引言

二、雄心勃勃

三、初试牛刀

四、内幕高潮

五、黄粱一梦

六、尾声

“股市大佬”——翁大铭..... (308)

一、“我要重建父亲手创的事业!”

二、“养猪公司也上市?”

三、卷土重来掌大权

四、股市“养猪杀猪术”

五、另辟战场

六、实力受损

七、进军科技产业

华尔街三恶棍——丹尼尔·德鲁、 杰伊·古尔德和吉姆·菲斯克

牛贩子丹尼尔·德鲁（1797—1880），用灌盐术把骨瘦如柴的牛高价贩卖给屠宰商，从中牟取暴利。伊利之战中，德鲁故伎重演，抛出大量“掺了水的股票”。但最终，聪明反被聪明误，德鲁被两个心腹出卖，被逐出伊利公司。

杰伊·古尔德（1836—1892）和吉姆·菲斯克（1834—1872）在伊利之战中出卖了丹尼尔·德鲁，从而控制了伊利公司。美国内战后，他们策划了著名的黄金风波，从而导致历史上有名的“黑色星期五”。菲斯克为其情敌所杀，古尔德则寿终正寝。

一、引言

早在1825年，纽约州州长克林顿在纽约市把一桶伊利湖水倒进大西洋，兴高采烈地庆祝伊利运河竣工。就在同一年里，东面3000英里外的大洋彼岸，发生了一件从长远来说意义重大的事情。在英国，第一台蒸汽机令

金融投机家

人难以置信地以每小时近 20 英里的速度沿着铁路隆隆奔驰。仅仅 5 年以后，第一条完全依靠蒸汽动力进行客、货运的公共铁路开始在美国的利物浦市和曼彻斯特市之间运行。

虽然当时美国人对于运河的热情使美国铁路发展的步伐有所放慢。但 30 年内两种运输方式的总里程数说明了竞争的情况：

1830 年——	运河	1277 英里
	铁路	73 英里
1840 年——	运河	3326 英里
	铁路	3328 英里
1850 年——	运河	3689 英里
	铁路	8879 英里

此时，这个在大西洋海岸一片狭长地带建立起来的国家已伸展到了太平洋。新的开拓者一批批不断地向西涌去，一路开垦着荒野。另外，欧洲来的移民不断涌入这个国家，使得东部的城市迅猛扩展，特别是纽约——1850 年的人口已达到 51.5 千人。

在华尔街，证券交易所搬进了新商业大楼楼上的大厅里，那些有地位的经纪人公司——其成员已成了稳重的富翁——无疑希望这个新的环境会鼓励正当的商业行为。殊不知，这些求稳怕乱的人物不久就要靠边站了。

1830 年，当交易所首次把铁路股票作为上市证券公布时，莫霍克和哈德孙公司的股票并没有引起人们多大兴趣。但仅仅事隔 20 年，一个狡诈的老牛贩子注意到“铁路现在就像在寄宿学校传播麻疹那样在全国各地铺

设开了”，他认为自己也许能通过华尔街做些“小买卖”发大财。就这样，一个常被人称为丹尼尔·德鲁大叔的家伙到了纽约，成了华尔街舞台上一批放肆的新型人物的首脑。

二、德鲁大叔

丹尼尔·德鲁给人一种待人和气的印象。他常对人说，他的老家就在丘陵起伏的乡间惠恩汤小河旁的一个农场里，在纽约北边约 50 英里的地方。1797 年，他就出生在那里。他出现在华尔街时，实际上已经是个老头子了。德鲁大叔在 15 岁后的许多年里，曾从事过许多和农业无关的活动。

早年，他曾报名参加 1812 年的战争——这决不是出于爱国的激情，只是为了积攒点钱。他曾听说，有些应征入伍的人愿意给顶替自己的人付 100 美元的报酬。当时，他年龄还小，但他个子大，而且能够轻而易举地把询问他年龄的招兵人唬弄过去。年轻的德鲁把 100 美元暂时寄放在他母亲那里。

不到三个月，他回家取走了这笔款子，用它来赚更多的钱。德鲁参加的那个连队在和约签订以前一次仗也没打过。他除了交了这个好运外，还觉得走运的是，在纽约市民兵营里游游荡荡的时候学到了一点本事。

许多年以后，丹尼尔·德鲁写了一本杂乱无章的书，记述了他是怎样经营把乡下的牲口卖给城里的屠宰铺这桩生意的。他在书中还谈到自己的各种各样的尝试，包

金融投机家

括在巡回马戏团客串几次，这使他知道以小丑的滑稽动作逗人发笑是多么容易的事。他一本正经地描写了他是怎样在赶着牛群沿着哈德孙河谷往下走时被闪电打得失去知觉，因而从那一天起信奉了宗教。

德鲁最有趣的故事是关于他刚开始做贩牛生意时想出的主意。尽管他赶到市场去的牲口看起来骨瘦如柴，但他觉得只要稍许费一点功夫就能把牛卖到好价钱。进城前的一个晚上，他从去曼哈顿的一家赶牛人经常歇脚的小旅店溜了出来。用他的话说，“我走到小旅店旁草地上的牛群里，把几袋盐撒在地上，让每头牲口都能吃上一点。”然后看看水槽确定都盖严实了才回去睡觉。

不过，他起得很早，以便看看的确没有人给牲口喝过水。

一个赶牛的人央求说，“老板，牛渴得要命。”德鲁问道，“你难道愿意给牛喝它们不习惯喝的水，把这些牲口毒死吗？”

牛群吃力地朝公路慢腾腾地走下去，每经过一条小溪，德鲁都好心好意地不让牛喝水解渴。傍晚，德鲁把口干舌燥的牲口赶到纽约肉市附近和“牛头旅店”相连的院子里，直到把牛已经到来的消息通告了一位以喜爱肥牛著称的屠宰商后，德鲁才放松了对牛群的戒备。

“我想，这些牲口现在能适应这里的气候，喝水不会出什么岔子了，”德鲁和颜悦色地对帮忙的小伙子说，“干吧！让牛喝个痛快！”

德鲁站在街上，友善地和那个屠宰商一起嚼着烟草，为的是使他宽心。这时，牛群已把无数桶水喝完。德鲁

费尽心机，等到确知空桶已搬走后才挽住那个买主的胳膊说，“亨利，咱们说个悄悄话，这一趟我给你送来一些曼哈顿岛从未有过的最好的菜牛。”

不用说，当这两位转身来到院子里时，发现牛群里没有一头是瘦牛。看到膘肥肉壮的牲口，亨利就被说服以三美分一磅的价钱买下了全部牲口，而不是一头一头地讨价还价。接着，牛还被去过了磅。

几年后，德鲁夸口说：“你可以相信，那些牲口真出份量。”他接着说：“现在可以看出，我想出的灌盐水真走运。一袋盐才值几美分。用灌盐术，每头牲口出售的重量增加了将近五十磅。要是使一头成年的牛口干欲裂，它能把五十磅水喝光。就这样，跑上一趟，我以最好的价格出售，赚了一大笔钱！”

这个故事还有另一个细节。通过牛的买卖，德鲁赚足了钱，他把“牛头旅店”买了下来。他一面开设面向赶牛人的旅店，一面开始贷款给人，不久就经营起一家非正式的银行。他对轮船业也感兴趣，这使他同一位当过渡船船长、名叫范德比尔特的人发生几次激烈的交锋。德鲁发现自己的手段如此高明，竟能成为一个百万富翁的对手后，就向华尔街进军了。

德鲁大叔早年给牛喂盐的经验具有某种历史意义。正如他在书中说的，“人们听说过华尔街通用的所谓‘掺了水的股票’这个词儿的故事。华尔街的这个词儿的出处就在这里。”

这个词儿之所以在华尔街家喻户晓，还因为德鲁发现“把这个计谋用到铁路股票方面更有利可图”。从此，

金融投机家

他不再欺骗买主以高价购买实际上不存在的肉，而是合计着怎样叫人抢购实际上无限制发行的、多少有点不值钱的股票证券了。

三、伊利之战

和德鲁发生过多次冲突的华尔街富豪范德比尔特对德鲁操作伊利股票的行为非常不满。范德比尔特决心收购伊利铁路公司，把德鲁从伊利公司中驱逐出去。为了对付范德比尔特的收购，德鲁故伎重演，抛出大量“掺了水的股票”。但最终，聪明反被聪明误，德鲁被他两个心腹出卖，被逐出了伊利公司。

德鲁差不多花了十年的时间才在华尔街取得了实权地位。起初，他说话像个乡巴佬，又有爱引用圣经的嗜好，这些使他看起来像一个无害的老传教士。不过，另一个新来华尔街的灰白头发的人也许能立即断定，宗教感情并不能防止精瘦的德鲁在做买卖时榨取能到手的最后一个铜板。

科尼里厄斯·范德比尔特一头灰白头发，他决不会忘掉德鲁在轮船竞争中搞他的两下子。但他实力雄厚，在财政上或其它方面没有受到多大的打击。范德比尔特以前所未有的排场乘坐着豪华的私人轮船游历欧洲，这使他闻名于世界。在他考虑铁路股票以前，他的哈德逊轮船业已使他成为大富翁。他的生活经历同德鲁相差无几，只不过早了3年。

范德比尔特生于曼哈顿湾对岸的斯台坦岛的乡村。在 1812 年战争爆发时，他刚刚 18 岁，是个强壮的小伙子。他想，发迹的最好机会莫过于借上 100 美元买条小船，在海港附近运送军需品。他天不怕、地不怕，不管天气好坏，穿梭般驶过英国军舰。很快，他就有了钱，并又买了两条小船。

范德比尔特 23 岁的时候，已拥有一万美元和一个船队，并博得海军准将的绰号。他还以勇敢著称，他的勇敢精神被广为传播。那时候，除非有原富尔顿轮船公司创办人的执照，航运生意在哈德逊河是被禁止的。富尔顿公司的创办人是通过说服纽约州立法机构取得了垄断权的。

然后，年轻的海军准将在靠新泽西那一边的河岸码头开始营业，打出一面写着“新泽西必须获得自由”的旗帜。人们千方百计阻拦他，然而，他用拳头予以还击，他还聘请了包括赫赫有名的丹尼尔·韦伯斯特在内的一些律师。他们说服了最高法院，使之做出颁发执照是违反宪法的判决。

范德比尔特就这样为“利益”而斗争，并且成了受欢迎的人物。即使他控制轮船业已到了令人敬畏的程度，他也从未失去公众。他不仅建造好船，而且安全运行，这在锅炉常常发生爆炸事故的那个年代里，使他鹤立鸡群。

这位海军准将长得像只大熊，宽宽的肩膀，粗粗的嗓门，他的举止更像一只熊。呷一口热气腾腾的肉汤会使他咆哮如雷，“该死的，是谁把汤做得这么咸？”接着，他可能把盛得满满的盘子和勺子往房间那边扔过去。他

金融投机家

在贫困中长大，经济条件一旦允许，他就买了一件显得奢华的皮里大衣。不过没有多久，他就失去了讲究衣着兴趣，一年 365 天，不管到哪里，他都穿着那件盖着双腿的大衣，迈着大步转悠。

当他下决心从事铁路业时，胡子虽然已经发白，但举止一点也没变得文雅。如果说，大部分人读了有关他的故事会觉得好笑，那么，没有几个人希望和他发生任何瓜葛。德鲁由于早年同他打过交道，在奇异的“伊利铁路战中”向他挑战前，也不得不十分谨慎地向别人求援。

那时，美国正在进行一场真正的战争——一场对华尔街有巨大影响的残酷的内战。但是直到战争结束时，战争的最重要的影响才被人们感到。而伊利事件则给人以笑料。当然有些人并不觉得它好笑，而是感到厌恶。

德鲁通过各种手段，进入了伊利铁路公司的管理层。像德鲁这种人悄悄钻进一家大铁路公司的管理部门，肯定叫道德家们毛骨悚然，然而，这不过是凶残和可笑的一场较量的开始。这场较量是美国金融界尔虞我诈的突出的典型例子。

当时，多数股票的价格相差无几，根据营业情况，会有几点的涨落。证券交易所进行的只是日常的拍卖交易。然而，德鲁大叔渴望一种更为活跃的交易。作为伊利公司的司库，他想出了达到目的的各种门道，使华尔街增添了一个新的话题：

“丹尼尔说：‘涨！’——伊利股票就见涨；丹尼尔说：‘跌！’——伊利股票就下跌；丹尼尔说：‘摆动！’——

金融投机家

伊利股票就上下波动。”

他有什么秘诀呢？正像其它许多问题一样，这个问题也没有什么简单的答案，因为德鲁使用了各种影响伊利股票价格的花招。他散布一些无中生有的谣言，同一些贪婪的投机商用膳时，他甚至“偶然地”把一张透露假计划的小纸条掉在地上；然而，他最经常做的是通过抛售或买进大量的股票，改变市场动向。他后来承认，他玩弄所有这些花招的唯一目的是操作价格，以适合他自己的意图。

他还吐露说，这些都是为了赚更多的钱。价格低时，他大量套购，等到他把这些股票价格“涨”到每股能给他额外的十美元或更多时就卖掉，从而获得大笔利润。然而，哄抬价格并不总是那么容易的，德鲁大叔对忠诚问题从没有负担，因此伊利股票下落时，他半点也不感到内疚。实际上，他很快发现，在股票下跌时，他变得更加富有：这是由于他采纳了由一个名叫雅各布·利特尔在几年前发明的一个策略，就是所谓的卖空。

虽然，卖空行为会使人感到不愉快，但在那个时代，除了对彻头彻尾的盗窃行为立法外，没有什么指导此行业的规则或条例。因此，只要你履约，在规定的日期交出股票，卖空股票是不违反证券交易所章程的。像丹尼尔·德鲁这样一个熟悉内情的操纵者，如同拿一件十拿九稳的事情下赌注一样，算不了什么赌博。怪不得这个老恶棍在后来写道：“在我还没怎么明白过来的时候”就成了百万富翁。

可是，把自己身为司库的那家公司的股票价格压低

金融投机家

而洋洋得意无疑是令人厌恶的。所以，丹尼尔·德鲁并没有广泛地受到金融界那些有道德标准的人的赞赏。因为他有自己的经纪行，德鲁大叔不愿谈他打算搞什么名堂时，有一些股友悄悄为他买卖股票。德鲁大叔用不着担心华尔街迟钝的老主顾对他的到来是否打哆嗦。他喜欢做一个我行我素的人，直到几次初步的交锋激怒了海军准将范德比尔特，使这位海军准将给经纪人下了一道“买伊利股票”的不祥命令。

为了对付海军准将，德鲁按自己的思路，向两名华尔街最精明强干的小伙子求助。也许大多数人并没有看出快活的吉姆·菲斯克和郁郁寡欢的杰伊·古尔德之间有什么相似之处。不过几个月后，全国上下都明白了德鲁大叔为什么会挑上这么不同的一对，因为，突然间，海军准将范德比尔特不得不为自己的存亡而斗争了。

那时，海军准将已年过七十，他仍展望未来。年轻时，他因乘坐的一辆开得不稳的火车出轨而受了伤，因此他一直不相信铁路；他真正喜欢的是轮船。虽然这么说，他知道坚持同进步的潮流对抗是愚蠢的。

他几乎是漫不经心地经营起了几条铁路支线，与此同时，他一直忙于应林肯总统的要求管理着既爱国又赚钱的航运业。然而，海军准将有一种准确无误的直觉，能看出客运和货运业中赚钱的机会。也许，在伊利运河创造的商业奇迹使他的眼光更加锐利。在沿着伊利运河的路线上，一条铁路所提供的服务会更迅速而且有效得多。范德比尔特的真正目标是创建一条与船运相应的现代化的运输系统。

海军准将决定在他感兴趣的地区——从纽约到北部的奥尔巴尼市，再从奥尔巴尼市往西到布法罗——把单独经营的各条铁路整合起来。这些路线的起点与终点交接的地方存在着各种各样的问题，把这条紊乱的路线连成一气肯定会给旅客带来好处，也几乎可以肯定能赚得一笔可观的利润。然而，现有的这些路线的老板没有一个愿意低价让出自己的产权。因此，要完成这个雄心勃勃的冒险事业既要花费巨大财源，更重要的是还需要极大的勇气。

海军准将范德比尔特既有钱也有胆量。在 19 世纪 60 年代中期，他成为把这条纽约中央大铁路联系起来的人。他原先不打算合并那条同他选择的路线差不多平行的，只不过是先向北后朝西行的伊利铁路。事实上，是丹尼尔·德鲁迫使他改变了主意。

在他们早年的冲突中，德鲁毫不犹豫地把他拥有的轮船的票价压到低得荒谬可笑的程度来招揽生意。虽然德鲁的船都是又漏又慢的老船，但是低廉的船票确实把范德比尔特的水上宫殿的生意招揽了过去。海军准将自己赚了一大笔钱，他是愿意给那些出钱的人一点好处的，但是，减价的想法却使他恼火。当然，他是知道德鲁既没有半点为公众服务的兴趣，也没有兴办赚钱的轮船业的爱好，因为任何正常的买卖事务都使他觉得腻味。是的，他一点兴趣也没有。德鲁只是想刺激一下范德比尔特，以便使他为阻止船票降价付出一笔相当大的款子。德鲁终于达到了目的。

现在如何防止德鲁就伊利铁路进行同样的讹诈呢？

金融投机家

自从采购铁轨的拨款开始落到司库腰包以来，范德比尔特比谁都了解关于伊利铁路路基骇人听闻的状况。特别是在火车穿过哈德逊河西岸山上的艰难地形时，事故发生得越来越频繁。这条通过人烟稀少地区的伊利铁路所能提供的利润潜力远远低于繁荣的纽约中央铁路。然而，在像样的管理下，伊利铁路仍然是能赚钱的。现在，在德鲁掌握下，通过降低货运费能把大宗谷物和其它西部产品的装运吸引过来，因此，伊利铁路公司威胁着强大的中央铁路公司。基于此，范德比尔特最终下决心一定要亲自掌握伊利铁路公司。

他知道这并不是轻而易举的事。几年来，范德比尔特一直在积聚能量，他每买下一条支线就给自己留出一笔巨款的红利，这样，他的财富有了惊人的增加。他准备花几百万美元买进他所能找到的每一份伊利股票，直到他掌握足够的股票，把德鲁赶出董事会才善罢甘休。但不幸的是，范德比尔特还没听说过德鲁过去以盐水灌牛的诡计。

德鲁大叔这次搞诡计用的是印刷机。虽然，他嘟哝一些毫无意义的话——他异想天开地说什么可以把秘密发行的债券变为货真价实的股票。但实际上，他和他的两位年轻的亲密朋友只不过是买几令纸，然后租一所偏僻的印刷车间——一张张噼啪作响的价值七百万美元的股票便从印刷机中涌了出来。

海军准将范德比尔特以现金把这些股票全部买了下来。

起初，出售的伊利股票的巨大数量把范德比尔特的

金融投机家

捐客弄迷惑了，不过，他们还是遵循命令买下了股票。越来越使华尔街感到惊奇的是，一捆捆崭新的伊利股票莫名其妙地陆续进入市场。

当然，人们开始产生怀疑。几天以后，范德比尔特派律师匆匆忙忙去拜访了纽约市的一位以喜爱现金礼品著称的法官。这位法官立即签署了一道禁止在任何情况下发行新伊利股票的命令。但是，那些崭新的一捆捆股票仍继续出现。

德鲁的密友菲斯克，一位很讨人喜欢和善于交际的人带着满满一书包的美钞，匆匆地动身到北部的宾厄姆顿去。该市的一位法官马上签署了一道迥然不同的命令，允许伊利公司按照自己的意愿经营生意。

范德比尔特为什么继续买进可疑的股票呢？大多数人会说，这是因为他不甘被挫败。海军准将的举止简直像一头被激怒的公牛。德鲁是名符其实的华尔街空头，他有一套在股票跌风中捞一把的狡猾计谋。的确，他这次抛售伊利股票将作为最大胆的“卖空浪潮”而载入金融史册，伊利股票的泛滥势必引起大跌价，起码暂时使整个证券交易所慌作一团。

那时，海军准将范德比尔特已经为堆积如山的一文不值的废纸付出了七百万美元现金。正如一家报纸说的，在范德比尔特“疯狂咆哮”的刺激下，他的律师再次拜访了他们喜爱的法官，这位法官言听计从地签发了许多命令，除了宣告伊利铁路公司破产并指派一名范德比尔特的助手管理伊利公司的业务外，还签发了拘捕丹尼尔·德鲁和他的两名同伙的逮捕证。

金融投机家

这三个人听到有关逮捕证的消息时正在离华尔街不远的伊利铁路公司办公室里。连平日总是怒气冲冲的古尔德也满面笑容地坐在成捆的钞票上。不过，信使通报的消息对他们起了清醒作用。现在，他们得赶快想出办法，否则真有可能随时被抛进监狱。

菲斯克突然想起他童年时在佛蒙特州的一件事。菲斯克曾经在同新罕布什尔州隔河相望的地方居住过，他经常看到警察想追捕的人溜过大桥到相邻的那个州去躲藏。

“我早就觉得有必要换换空气了。我觉得新泽西的气候对我正合适”。

德鲁赞同地说：“确实如此。”

他们把所有的钱塞进手提包里，而那个有非凡经商头脑的古尔德把伊利公司最重要的档案放入包里。当他们乘汽车匆匆离去的时候，受到了菲斯克精心挑选的一伙粗壮伊利公司乘务员的护送。这些结实的家伙喜欢武斗，在德鲁和他的朋友冲上那条送他们安全到泽西市去的渡船时，这些人曾和范德比尔特派遣的副警长一伙进行了一场混战。

他们在泽西市河滨泰勒旅馆订了房间，报界立刻把它命名为泰勒要塞。轻浮的菲斯克的确弄到了几门大炮，放在靠近大门的地方。他还雇用了几十个暴徒充当警卫，建立一支由四艘救生船组成的海军，自己还买了一套海军上将检阅水兵时穿的服装。他惟恐感到寂寞，就把一个穿着华丽而俗不可耐的名叫约瑟的朋友叫来作伴。

菲斯克对自己的名字出现在报上一点也不反感。他

金融投机家

穷极无聊，为了摆脱这种情况，他经常款待新闻记者，向他们发表一些活泼轻松的声明，例如关于他和他的朋友为什么决定把他们的总部搬到新泽西来的声明。

菲斯克理直气壮地说：“海军准将拥有纽约、拥有证券交易所，那里的街道、铁路和纽约的多数轮船都属于他。”“我们是雄心勃勃的年轻人，看不到在纽约有我们发展的任何机会，所以我们到这儿来同国家一同发展。”

各报很自然地以一个专栏又一个专栏的篇幅报道了他们所谓的伊利之战。整整三个月，德鲁大叔和他的同伙在从曼哈顿乘渡船只要一会儿就可到达的泰勒要塞周围招摇过市；与此同时，海军准将范德比尔特在河的那一边吼叫着要报仇。这一荒谬绝伦的景象使全国人都觉得可笑。当然，各式各样的花招和对策应有尽有。卷进去的不单单是两个州的警官，还牵涉到纽约州和新泽西州的州议会。然而，谁也没有逮捕谁——其中奥妙，无人不知。

简而言之，行贿使这场战斗继续打下去。菲斯克或古尔德还带上满满一箱的现金准备在必要时付给各种官员后，悄悄地溜走。他们准备付给官员的钱比范德比尔特代理人已经付给他们的还要多。双方玩的是一样的把戏。这说明了要买通某些公职人员是多么容易的事，这一切令人吃惊不已。

这件事发生以后的几十年间，即紧接着内战后出现的那一段令人难以置信的铁路热时期，促使了类似的活动大量重演。

把整个大陆联结起来的巨大投资机会给华尔街带来

金融投机家

前所未有的良机，它给像范德比尔特这样大胆而诡计多端的“建议者”和像德鲁那样的肆无忌惮的“创业人”提供了无限的生机。但是，从另一方面讲这在相当大的程度上取决于得到了腐败的政治人物的默许。

美国人民为什么能容忍这样的欺诈行为呢？伊利之战不仅是铁路热的一个主要例证，同时也是公众对明目张胆地行贿表示出不满的一个极好例子。当时许多编辑和牧师对这件事所暴露出来的道德水准之低曾大声疾呼，要求惩办违法的人。

尽管如此，普通的美国人并没有看出这有什么可大惊小怪的。美国人对赚钱有极大的兴趣，他们喜爱难以相信的故事。以伊利事件为典型的金融界同胡闹的嬉戏相符合的事件一定会使外国人觉得非常有趣。而且，美国人的道德风气无疑是相当混乱的，要么正直到了极端，要么就容忍得什么都觉得行得通。有许多人多少对像丹尼尔·德鲁这样精明人钦佩之至，即使这种人的精明是主日学校所不能赞同的。

最重要的是，大部分人不可能想象自己会成为华尔街的投机商，所以，他们也不能真正懂得德鲁所干的操纵股票价格的彻头彻尾的盗窃勾当意味着什么。但事实上，公众似乎感到，玩火者必自焚。

三个月以后，德鲁认为他胜利了。当时，德鲁在泰勒要塞用膳，一位侍者把某人出钱要他转交给德鲁的一张纸条交给了德鲁，上面写着：

德鲁：

我对这桩糟透了的事感到厌恶了，请来一晤。

范德比尔特

德鲁觉得此时不再需要菲斯克和古尔德了。他设法只身悄悄地到曼哈顿范德比尔特寓所夜访。然而，那些机警的年轻人不仅跟踪着他，而且他们沉着地安排了自己同海军准将的交易。他们同意把从海军准将那里骗来的那一大笔钱交还给他，作为交换的条件，范德比尔特答应将来不再过问伊利公司的事。

范德比尔特还有另一个条件，即要求改革伊利公司的管理机构。伊利之战以杰伊·古德里担任铁路公司的新总经理、吉姆·菲斯克担任副总经理，唯独德鲁大叔被摒弃而告终。

“一个门外汉做投机生意犹如试图在黑暗中驱赶一群黑猪。”

丹尼尔·德鲁年约 80 岁时写了以上表示懊悔的评语——他这样写是满有理由的。他在被迫脱离伊利铁路公司领导核心时，拥有数百万美元，但由于他在以后的几年里，对以前的密友做了许多错误的判断，因而最终弄得自己倾家荡产。

衣衫褴褛、身上散发出威士忌酒味的德鲁又在华尔街显赫人物的行列中露面，是在为科尼里厄斯·范德比尔特举行的葬礼上。

范德比尔特同病魔顽抗到底。在他寿终正寝之前，一群新闻记者在他房前台阶上足足等了六个多月。由于他经营的纽约中央铁路公司极为兴隆，他已从一般富有上升成为美国最富有的人。

范德比尔特遗留给继承人的钱至少有一亿零五百万

金融投机家

美元。这笔钱是他耗费许多精力铢积寸累而来的。当他的一生行将结束之际，报刊上发表了大量有关其显赫生涯的报道，称他是决定美国未来的重要人物，历史确已证实了这个结论。

但是已破产的德鲁在两年后逝世时，人们仅以轻微的摇头聊表对他的哀悼而已。德鲁死后留下的只有新泽西州一所宗教学院（在他还富有时曾捐赠给该校一部分钱）和一个装满他的笔记本的破旧箱子，此外没有留下其他永久的纪念物。

德鲁个人的失败决不意味着华尔街道德的胜利。作为一个操纵股票价格的先驱，他曾经成功地运用了一些简单的策略。但是，每过十年，美国世道就要变得更加复杂一些。所以德鲁大叔认为，在伊利铁路公司的战斗中，他需要别人的帮助，并且他的确挑选了两个忠实可靠的追随者。

我们甚至可以这样说，德鲁大叔对华尔街最大的贡献是，提拔了两个金融界前所未有的也是最无耻的恶棍。

四、古尔德和菲斯克

菲斯克能把冰卖给爱斯基摩人，古尔德凶恶的眼睛会使任何人对他发生怀疑。尽管如此，这一对奇异伙伴配成了一架能剥削其他投资者的巧妙机器。

这两个家伙，一个是肥头大耳的吉姆·菲斯克，另一个是身体虚弱的杰伊·古尔德。菲斯克能把冰卖给爱

金融投机家

斯基摩人,古尔德凶恶的眼睛会使任何人对他发生怀疑。这两个人从外表上看可谓截然不同。尽管如此,这一对奇异伙伴所拥有的各种本领确实配成了一架能够剥削其他投资者的巧妙机器。甚至在德鲁大叔把他们弄在一起之前,他们都曾单独玩弄过欺诈的伎俩。

菲斯克生于1834年,比古尔德大两岁,到华尔街时才28岁。从外表看,他显得老一些,这不仅是因为他身体肥胖和留着大胡子。自从在佛蒙特州度过的童年时代起,在短短的几年内,他就有了惊人的丰富的生活经历。

他干过多种工作:当过杂技演员。在内战爆发之后做过棉花走私商,最后才安定下来做了股票经纪人。

如果说他那种爱拍人背以表示亲热的作风在华尔街是不适合的话,那么他营业的习惯在这里更是稀奇罕见:如果身边没有美女经常陪伴着他,他就会感到不堪忍耐的孤独;如果他身边没有一瓶新鲜的美酒,他就口渴得难以忍受。所以许多来访者对他的营业所的印象是,像一个漂亮的会客厅的密室。但是他具有高价出售无价值的股票的本领,因而那些被其他经纪人摒弃的客户很快都到他的门下寻找出路。

杰伊·古尔德生于纽约市北部凯茨基山偏僻地区的一个多岩石的农场。他确实曾一心想做一个杰出、体面的人物,而不是想变成“华尔街的魔鬼”。他在童年时代就决心将来要上耶鲁大学,尽管在当时除了富家子弟外,一般人几乎是不可能受到高等教育的。为了准备升学,他利用一切余暇自学几何之类的科目,而这些科目是他在乡村学校里几乎接触不到的。

金融投机家

但在 1853 年他 17 岁的时候，他终于放弃了这个梦想，那是他觉得接受高等教育的想法是自欺欺人。他短小的身材和孱弱的体质不会使他生活得很开心，此外，他也很难结交朋友。后来，根据他姐姐的回忆，“他从来不打棒球也不下棋或玩牌。他不是学习就是看书。”他姐姐还记得，他离校前最后写的一篇作文的题目是：“诚实才是上策。”

古尔德为争取成功的第一个计划实际上是非常英明正确的。十九世纪四十年代末期美国发生的一系列大事（一切都与加利福尼亚州有关），甚至也使古尔德所在的偏僻村庄引起轰动。美国刚打赢了对墨西哥的战争并因而获得了大片西部土地，在这片土地上，人们发现了黄金。这引起了大批人来到这片土地淘金。古尔德虽然很年轻，但他认识到，一种更现代化的交通工具远远超过了把勘探者运往西部的最快的帆船。他姐姐回忆说，“他正在考虑建造一条贯穿大陆的铁路。”因此，他作为一个勘探人员前去进行工作，他认为这样做是为将来做一个大型铁路建筑师的最佳途径。

后来的几年，古尔德的情况如何，谁也解释不了：为什么一个头脑特别灵敏而又非常敏感、富有想象力的青年竟会变成了一个毁灭了许多生命的残忍的阴谋家。大多数观察家只是同意这种看法，就是他经受不了最小的挫折。不论怎么说，他不久就丧失了他原来抱有的把诚实至上作为指导方针的信念。

在他引起丹尼尔·德鲁注意的时候，此前已有许多他的同伙遭到他的诈骗，人们早已得出结论：信任杰伊

金融投机家

· 古尔德无疑是错误的。从宾夕法尼亚州的农村到华尔街，这个二十多岁留着黑胡子的人已经骗过了几个年龄比他大的同事。他利用篡改过的数字和记录进行欺骗，手法十分狡猾，从法律角度很难抓住他的把柄。这也正是德鲁大叔欣赏的原因，一直到德鲁本人也受骗上当为止。

古尔德担任了伊利铁路公司总经理后，厚颜无耻地从该公司的股东手里和这家倒霉的投机企业的财务部门盗窃了数百万美元。当然，如果没别人的帮助，他不可能搞成这样惊人的盗窃案。很大一部分受他欺骗的人之所以非常愿意同他合作，其中的原因是因为他们自己也想搞欺诈。由于古尔德的营业领域是股票交易所，在那里他甚至超越了他的好友德鲁的活动范围，使伊利公司的股票价格上下振动。

古尔德操纵现金或空头支票的手法非常隐蔽，一般人不可能查出漏洞，但是由此所产生的后果并不是神秘莫测的。就如飞蛾扑火一样，投机商们带着火焰般兴奋的心情投入买卖伊利公司股票的战斗中。稳重的投机商对这些冒险的交易心惊胆战，他们购买的都是那些比较稳妥的股票，这些股票在他们一生中可能只会升降几点。然而华尔街的投机商却大搞古尔德玩弄的把戏，尽管有许多迹象表明，形势对他们是极其不利的。

华而不实的菲斯克在诱骗别人上当、失败方面一点也不逊色。他除了常常亲临华尔街以外，还在一座惊人豪华的宫殿里不分昼夜地会见人们。作为伊利公司的第二把手，他承担了一个新的任务，即向美国表明一个新型公司应该如何选择营业地点。

金融投机家

他不要一般的营业场所，而是购买了离住宅区约一英里的派克歌剧院。按着他的设计，他将其内部改装成为一个营业总部，用以招待预约购买股票的人。他还邀请新闻记者到这里来观光。

他们看到，这个被整修过的剧院除去有供人憩息的各种设备外，现在还安装上了一个极为华丽的大理石楼梯，楼上有一个连罗马皇帝都会羡慕的大厅。大量的各种光彩夺目的装饰品在这里竞相争艳。《纽约世界》报的一名记者仅能表达出这样一种突出的印象：天花板上点缀着“蓝、红、淡紫和金黄的色彩”，“刻画着缠绕的蔓藤和花朵覆盖着的裸体爱神与美丽仙女的图样。”

菲斯克本人的办公室则更令人惊讶。他的大办公桌摆在一个高台上，他经常躺的椅子是用包金的钉头点缀的。在办公室的天花板上，装饰着许多深红色椭圆形的“伊利”字样，这些字在青翠的背景中闪闪发光。他曾吹牛说，天花板上的字样是“用纯金做的”。

所以报纸上喜欢称菲斯克为“伊利公司的王子”，这一点也不足为奇。他的华而不实的行为引起了许多人的注意。作为黄金时代载入史册的，内战后的最佳象征，吉姆·菲斯克以惊人的活动展示出了这个时代最阴暗的方面。他几乎能使任何人喜笑颜开。虽然大多数人认为他是隐藏在一家声誉良好的企业中的最大的骗子之一，但仍有许多人喜欢他，他的身旁总有很多人围着他转。

如果说菲斯克是使无数受害者遭到破产的人，那么这一切正是由于背后有杰伊·古尔德。古尔德在密室之中凝视一行行数字，策划着种种阴谋诡计。

如果古尔德仅仅把自己的活动范围限于伊利公司，那么他对公众带来的灾害也许是不足为奇的。但事实上并非如此，他的活动范围超越了伊利公司，他策划了一件迄今仍被认为是华尔街空前最大的诈骗案。

他搞的这一阴谋活动是在内战结束后的第四年。

五、“黑色星期五”

通过贿赂官员，古尔德意图大量购进黄金，并通过哄抬黄金的价格来牟取暴利。但由于政府可能抛售黄金，古尔德不得不大量抛售黄金，引发了华尔街历史上有名的“黑色星期五”。

美国南北两方的流血冲突不仅对这个国家的人事和政治产生影响，还对美国的经济具有巨大的和长期的影响。在军事需要的刺激下，美国工业化的步伐大大加快。为了满足士兵对食品、被服的需要以及对高效率的运输工具的需要，这个国家非常需要罐头食品厂、纺织厂和新的铁路线。一大批有进取心的人千方百计地去满足这种需要。人们发现蒸汽机、电报和其他许多发明确实能给美国带来翻天覆地的影响，这将改变美国整个生活方式。大约经过了十年，华尔街也逐渐对这一激动人心的发展前景产生了兴趣。

此时，集中于华尔街的金融活动渐渐变得多样化。除了有经纪人和银行家，现在还增添了被称为担保人的行业。通过这种担保人可以认购即将发行的全部股票或债

金融投机家

券，然后再转卖给其它正常的投资者。有一些公司专门买卖特定的股票，或者是同特定的客户做交易。这些客户中既有殷实的富户，也有想发不义之财的人。为了适应客户的广泛需要，为股票交易提供服务的各种行业越来越多。虽然较大的楼房不断替换了老式建筑，但由于华尔街业务的扩大，不得已占用了毗邻的街区，最后差不多把整个下曼哈顿区都包括进去了。实际上，在这个地区工作的人们都用“在华尔街”这个词来说明他们的工作地点。

同华尔街一样，纽约股票交易所一般被认为是“独一无二”的股票市场。有时外界的人在此开设一个交易所与之竞争。但最终，他们的交易所被悄悄地兼并了。

纽约股票交易所营业的有利条件是非常明显的，它能进行大规模的交易。并能将股票价格公开印出来。毫无疑问，它是美国主要的股票市场。由于纽约股票交易所制订了很多规则，比如上市品种的申请和批准。因此，这个华尔街最强大的机构没有受到空前大胆的金融掠夺的玷污。

1861年内战爆发后，当时的总统林肯处于经费极度短缺的困境。他除了采取其他措施之外，还批准了发行大量新的“美钞”来资助战争。自从亚历山大·汉密尔顿时期以来，美国一直是完全根据国家黄金的储备量来发行货币，因而货币价值通常仅有微小的变动。但是发了新“美钞”以后，情况就不同了，因为除非北方联邦军取得胜利，否则这些钞票将变得一文不值（南方联邦军钞票的命运也将如此）。因此包括货币在内的紧张投机

金融投机家

活动立即在纽约股票交易所开始了。

此时的纽约股票交易所的领导人不得不进行抉择了。抑或是损害政府的信誉，抑或是停止这些交易。他们中间的那些保守的人认为，买卖股票已经为任何正当的投资甚至投机提供了广泛的机会。此外，由于当时普遍认为北方联邦军可望迅速获胜，但实际上经常传来叛军不断告捷的消息，这就使人们不得不重新估计这场战争的长期性。同时黄金价格的突然上涨也引起了人们的不安。此时进行交易的新媒介是黄金了，而不是以前的美钞。黄金价值的上升实际上意味着美钞价值的跌落。纽约股票交易所此时为了维护政府的信誉，决定立即停止一切黄金交易。

但是，华尔街的一大部分人已经染上了投机狂热病，这种病不是那么容易治愈的。在内战的大部分时期里，这种病像瘟疫一样流行，连有些妇女也受到了传染。

这些投机者很少有人敢自己出面，往往是委托代理人到黄金投机交易的场所去做交易。而当时的股票交易所已禁止买卖黄金了。

场外交易取代了合法的场内交易。起初是在户外，后来在临时凑合的地下室，最后在同华尔街隔一条街的报纸零售店里。这个店已重新加以适当的修饰，并被命名为“金屋”。一群“黄色甲虫”——黄金投机商们——令人眼花缭乱地在这里飞舞着。甚至进入了夜晚，金融区已经歇业了，著名的“第五号街旅馆”的一个特定走廊里仍然进行着黄金交易。每天早晨在这个走廊的地上，满眼是潦草地写着交易记录的纸屑和其它杂物。

金融投机家

对黄金价格的涨落有重大影响的自然是来自战场的消息。因此，一些投机商们千方百计试图通过贿赂官员来提前得知战况。事实上，在官方报告到达华盛顿之前，并且几乎总是在报纸公开发表这些报告之前，这些投机商们就收到了关于战况的电报。

据报道，林肯总统曾经气愤地说过：“你们对在这样的时期在华尔街搞黄金投机买卖的家伙们做何感想？我的意见是，希望把这些穷凶极恶之徒统统枪毙。”

但是，不管总统及其顾问们怎样力图制止这种令人讨厌的勾当，国家的法律却使他们束手无策。只是到最后，联邦军的优势地位确立之后，才使“金屋”的狂乱平息下来。当然，虽然黄金交易仍在进行，但在 1865 年南方联邦军投降之后，黄金价格又恢复常态，仅有微小的变动。

在局势比较平稳之后，大多数投机商已对黄金投机失去了兴趣。只有那些珠宝商和须以黄金作为支付手段的对外贸易商继续进行合法的黄金交易。在美国国内，大多数黄金都在联邦政府保护之下被安全地储存起来了。在 1869 年初，大约有价值一亿美元的黄金储藏在官方的保管库里，这部分黄金对支撑市场上流通的纸币起着重要作用。存在于私人手里的做其他用途的所谓浮动黄金大约价值二千万美元。

杰伊·古尔德的大阴谋的目的是要暗中买进非政府拥有的全部黄金，从而来“垄断”黄金市场。在购买的过程中，他举止谨慎，采取分批买进和匿名的办法，以便在大量购进黄金之时，黄金价格不会上涨。只有当他

金融投机家

完全操纵黄金市场时，他才能迫使黄金价格猛涨，到那个时候，他就可以大发横财了。

但是，他这个惊人的计划是一种可怕的冒险行为。只要联邦政府觉得应该在某个阶段抛售一部分黄金来抑制投机的话，即使像古尔德这样的人也不能阻止市场做出的正常反应。可供购买的黄金数量有任何增加一定会使价格下降，事实上造成了任何人不可能从事这种垄断活动。除非政府对此行为无动于衷。

所以，古尔德以无比大胆的贿赂做为他搞阴谋的重要手段之一。最重要的是能使美国总统与他进行合作。由于种种原因，古尔德没有直接向白宫行贿讨好，而是通过总统的妹夫，使用更迂回曲折的手法来达到他的目的。

可以肯定的是，尤利塞斯·格兰特当选为美国总统促使了古尔德开始策划他的阴谋。当时有很多人对格兰特的军事才干毫无异意，但对他其它方面的才干则表示了很大的怀疑。尽管如此，林肯总统还是挑选他来统帅联邦军。为了使怀疑他的人保持沉默，林肯只说了一句话：“此人善战！”在内战后，林肯被暗杀，继任者安德鲁·约翰逊由于种种原因被弹劾。格兰特被共和党提名竞选总统也就是合情合理了。虽然格兰特缺乏政治经验，但是美国需要一个道德品质良好的人出任总统。

实际上，让一个疲劳的老战士入主白宫是不少政界人物和商人渴望之事。杰伊·古尔德就是其中之一。他从前认识一个名叫艾贝尔·科尔宾的律师。67岁的科尔宾最近刚同格兰特的妹妹结婚，因此而获得了很大的权势。格兰特不但把这个新妹夫看成是一个很风趣的人，还

金融投机家

把他当作一个可靠的顾问，因为格兰特对金融问题知道得实在太少。格兰特总统在举行就职典礼之后，曾偕夫人访问纽约，当时就住在科尔宾的家里。

古尔德亲自登门拜访了科尔宾的寓所。他对科尔宾谈到操作黄金价格是一个牟取暴利的极佳机会。他说，黄金短缺自然会引起升值，“美钞”会因之而贬值。在谈到这种行为会不会引起农场主和企业界人士的不满时，古尔德提醒主人说，在内战时期黄金投机高潮中，用 2.5 元的“美钞”才能买到价值一美元的黄金，那时谷物和其它许多产品也都同样抬高了价格。当时不是有很多企业因而获得厚利吗？

在谈到利润问题时，古尔德向科尔宾提出了一种办法，能使他不费吹灰之力而分享到国家普遍繁荣的利益。古尔德说他乐意用科尔宾的名字登记购买价值 150 万美元的黄金，而且不必预先付款。黄金价格从目前的 133 点（指华尔街每一盎司黄金牌价为 133 美元）每上升一点，这批黄金就会增值一万多美元。古尔德还说，不论什么时候只要科尔宾认为需要，这项赢利随时就可变成现款。

古尔德由于取得科尔宾的首肯而受到鼓舞。他于 1869 年 5 月初谈话之后，立即着手实施他的计划，大量购进黄金。对于科尔宾是否有能力使格兰特总统相信通货膨胀会产生完全有利的后果，古尔德感到心中没底。但是，让总统至少在今后几个月里禁止政府出售黄金是绝对必要的。古尔德冒着风险亲自介入此事。

6 月间，格兰特总统和夫人在前往波士顿参加庆祝会的途中路过纽约，又住在科尔宾的家里。在一次私人

金融投机家

宴会上，古尔德以极其和蔼的态度对总统大谈关于国家繁荣的理论，但总统似乎对这个话题感到厌倦。于是古尔德另想办法。他指使吉姆·菲斯克于第二天晚上在歌剧院他的私人包厢里招待总统一家。古尔德与总统邂逅相遇的直接结果是，格兰特同意乘坐菲斯克作为副业经营的一艘豪华游艇前往波士顿。近年来，菲斯克变得很胖。他身穿自己设计的海军上将制服，其华丽程度超过任何杂技演员的亮晶晶的装饰。他在码头迎接贵宾的照片引起了全国上下捧腹大笑。尽管如此，格兰特总统在航行中仍显得有些闷闷不乐，对菲斯克和古尔德喋喋不休地大谈繁荣始终保持着沉默。

即使如此，古尔德在随后的几个月中继续悄悄地购买黄金。他同声名狼藉、控制了纽约市的“大亨”特威德结成联盟，因此古尔德可以从特威德的银行以不付分文利息的优惠条件借来款项。他还做了许多安排，以使人们永远不能查出他干此勾当的真实情况。

到了9月，情况变得有点顺利起来了。在9月的第一个星期，格兰特总统又一次到科尔宾家访问。在他走后，古尔德就得到一个他一直渴望已久的消息：没有总统的特别命令，美国财政部不得出售黄金。

此外，科尔宾从一位次要官员那里获得一条可以做为一种保证的秘密消息：政府如果要出售黄金，需要通过在纽约的金库负责人巴特菲尔德将军办理。科尔宾说巴特菲尔德是他的一个好朋友，他们俩曾经订立过某种协议。古尔德因此就用巴特菲尔德的名字另外登记购买了价值150万美元的黄金。

金融投机家

古尔德认为，只有到这个时候，他才有必要把他的计划确切地告诉菲斯克。当然，菲斯克知道，他的深沉狡猾的朋友古尔德要不是为了赚钱是不会去巴结格兰特总统的。在弄清楚这个庞大的计划之后，菲斯克愉快地投入到这项阴谋之中，发挥他自己的作用。他奔波于华尔街、富丽堂皇的饭店和旅馆，假装偶然碰到不少认识人，这些人总是在探听“热门”的秘密消息。“金屋”将要重新展开活动的消息像魔术般地传开了。

通过菲斯克的眨眼示意和窃窃耳语，“金屋”的确开始活跃起来，黄金价格也随之上涨。在两个星期之内，黄金价格上涨了十点，这特别适合古尔德的需要。因为，在他计划的第二阶段，黄金缓慢上涨是很理想的。在平静的市场几乎没有受到波动的情况下，古尔德已经买进了价值二千万美元的全部标准的浮动黄金。现在他继续逐渐增加购买黄金的数量。

他的各种代理人所订的购买黄金的合同都是同实际上并不持有黄金的人订的。这些人实际上是在进行黄金的卖空交易。他们期望在合同的到期日，能以较低价格买到所需要的黄金来交割。但是，如果杰伊·古尔德的计划能按照他设想的情况进行下去，那么这些卖空的人就会倒霉。他们要为卖出每一盎司黄金付出大量的钱。

到9月20日星期一这天为止，古尔德用这种办法又买进了几乎价值二千万美元的黄金。到了这时，他已患了歇斯底里症。他写了一封措辞强硬的信件给格兰特总统，催促总统不要考虑出售政府的黄金，这使得白宫的一个助理人员向古尔德提出了警告，结果，格兰特总统

金融投机家

让他的夫人通知他的妹妹说，杰伊·古尔德先生名声不太好，如果科尔宾先生继续同他进行商业往来，就有可能给白宫造成难堪。

几天后，科尔宾来到古尔德的办公室，把这个消息告诉了他。古尔德真是大吃一惊。他购买的黄金总值已达5千万美元的惊人数字。现在确实存在政府可能开始抛售黄金的危险。如果他不迅速采取行动，他不但压榨不了卖空的人，他自己也将会受到压榨。

究竟古尔德采取了什么具体步骤，甚至在后来国会进行调查期间也从来没有人知道详情。但是，事情已经不可避免地发生了，而且将载入金融史册。

古尔德明确地给菲斯克下了一道荒谬的命令：立刻把黄金价格提高到160点。他放弃了原来打算抬高到200点的计划。他想以较低的价格成交，希望自己在破产之前尽可能地大量抛售黄金。

9月24日星期五到来了——这一天是华尔街永远不会忘记的“黑色星期五”。在疯狂的骚乱中，菲斯克和他的搞黄金投机的朋友们不停地越来越高地喊价，迫使黄金价格从145点直线上升到惊人的162点。

根据《纽约先驱报》记者的报道，当圣三一教堂的时钟开始敲响中午12点时，一个消息像野火一般地很快传遍了这间拥挤的屋子：格兰特总统已下令纽约的金库分库立即开始抛售黄金。在教堂钟声的回声消逝之前，标志黄金现价的指数已经下降了25点。

《纽约先驱报》记者写道，“许多投机商苍白的面孔变成了死灰色。”因为，至少有一半的华尔街人“遭到破

金融投机家

产”。

如果菲斯克直到最后一分钟还在购买黄金，他是否损失最大？没有人能够确切知道。然而有一些令人信服的事实说明他并没有遭受严重损失。他确实是一个狂热的购买者——但是谁是出售的人呢？根据华尔街的一些观察家判断，只有杰伊·古尔德在那天早晨成吨地抛售黄金。每盎司黄金的售价可能比他购进的成本多 20 美元。

当然，抛出的黄金有很多被可爱的菲斯克购入了。菲斯克如此热心为古尔德效劳，古尔德当然不会亏待他。古尔德在事先已做出了一种安排，让其他两个华尔街行为不端的经纪人承担菲斯克购买黄金的某些责任。但这种责任随着这两个经纪人宣告破产而直接解除了。也就是说，古尔德使用破产的诡计间接地避免自己的损失。由于那两个经纪人的破产，债权人永远不会从他们那里取得分文。谣传还有一项不成文的协定，由古尔德出钱保证给他们一笔固定收入来维持生活。

为了弄清这一可耻事件的全部真相，政府投入大量人力物力进行调查，但由于种种原因，要彻底弄清楚事件真相是不可能的。究竟是如传闻所说古尔德没有损失很多钱，还是实际上总共赚了大约一千万美元，人们永远不会知道，其他投机商的实际损失也不能准确地算出来。

法院有能力追究出古尔德所有活动中难以察觉的内幕，但是法院并没有这样做。因为在 1869 年，这些活动被看作是并没有违反美国当时的任何法律，一切都显得

金融投机家

合情合理。科尔宾在试图影响格兰特总统失败之后，他只遭到了失宠这样的不利后果，并没有因此而受到其他惩罚。而人们对格兰特的同情却超过对他的指责；连金库分库负责人巴特菲尔德将军在公开宣布了他本人并不知道以他的名义购买黄金一事之后，也没有遇到什么严重的麻烦。

至于放荡不羁的菲斯克，他对整个事件不过付之一笑而已。他高兴地说：“除了面子外，一无所失。”在短期内，他销声匿迹，小心谨慎地躲在他的歌剧院，过着深居简出的生活。但不久以后，他又抛头露面了，他过着极为放纵豪华的生活。但是犹如命运之神对他罪恶生涯给予应得的报应，不到三年，他在一次同他的一个女友在旅馆约会时，被一个心怀妒嫉的情敌在楼梯上枪击致死。

杰伊·古尔德的情况如何？老式的道德家听到他的生活经历，心里是很不舒服的。他在“黑色星期五”得到的臭名似乎对他毫无妨碍。如果在一个世纪以后他在华尔街出现的话，根据他实际的所作所为，他会被戴上罪犯的帽子，扔进监狱。但是他所处的时代，对任何追求财富的人并不轻易加以干预，即使对那种在致富过程中导致其他人发生财政损失的人。

在1869年，古尔德只有33岁。他虽然身体衰弱，但在以后的23年中，仍然继续敲诈华尔街比较软弱无能的投机商。菲斯克死后不久，古尔德因受到一伙粗暴的新股东的排斥不得不退出伊利公司的领导班子。用古尔德自己的话来说，反对派的头头曾对他说：“假如你辞职，

金融投机家

伊利公司的股票价格会因此而上升 15 点，你可能赚得 100 万美元。”

因此，古尔德辞了职，伊利公司的股票价格上涨了 20 点。实际上他获得的新利润超过一百万美元。在以后的日子里，他继续用这笔钱搞阴谋诡计来控制其他各种企业，其中包括曼哈顿高架铁路公司和经营一条新的横贯大陆的大型铁路线的联合太平洋公司。

但是，他今后不再具有在难忘的“黑色星期五”事件中所能产生的影响了。华尔街在以后的发展中，又有许多人同他一样成为公众注意的中心了。

“华尔街的神经中枢” ——J·P·摩根

摩根出身于富有的商人家族，经过近半个世纪的不懈努力，摩根创建了一个庞大的帝国。以摩根为核心的“摩根联盟”总资本约 82 亿美元，其中“摩根家族”为 34 亿美元，“摩根同盟”为 48 亿美元。它以 J·P·摩根公司为轴心实行董事部连锁领导，与大金融资本以下，超过 20 万家主力金融机构相联结，构成了庞大的“摩根体系”。如果把整个“摩根体系”的资本相加的话，一共拥有 740 亿美元的总资本，相当于当时全美所有企业资本的 1/4 强。因此，摩根能控制华尔街，主宰美国，成为华尔街乃至全美的“神经中枢”。

1837 年，约翰·皮尔庞特·摩根出生在美国康涅狄格州哈特福特城富有的商人家族中。由于特殊的家庭氛围和商业环境的熏陶，摩根从小就极具商业冒险和投机精神。

1857 年，从德国格廷根大学毕业以后，他进

金融投机家

入邓肯商行，从事进出口贸易。

在一次“咖啡投机”事件中，摩根初尝胜果。

之后，在父亲的资助下开设摩根商行，正式进军华尔街。

南北战争期间，摩根利用“内幕消息”和他本人的胆识，投机黄金交易而大赚了一笔。

战争结束后，摩根又看准了战后复苏阶段必然会使铁路业迅速发展的契机，从事铁路投机业。几经周折，终成“美国铁路大王”，并在铁路业积极推行“摩根化”经营，从而加强了他对铁路业的绝对控制。摩根对这一切成就仍不满足，很快他又把目光投向了利润丰富的钢铁业，以实现其产运销一体化的垄断经营。于是，不可避免地爆发了摩根与卡内基的“世纪钢铁大战”。最终摩根取得了胜利，成立了 U. S. 钢铁联盟。资金日益雄厚的摩根，又干起了承销政府国债的事业。在法国、墨西哥、阿根廷，甚至在英国，摩根都以一个救世主的形象承销了大量各国政府的公债，帮助政府渡过难关。难怪，金融界人士都称摩根是“世界债主”了。

一、天生的投机家

1837 年 4 月 17 日，约翰·皮尔庞特·摩根出生在

美国康涅狄格州哈特福特城的一个极其富有的商人家族中。

摩根家族的祖先于 17 世纪从英国移民美洲以后，世代经商。从其祖父约瑟夫·摩根到他的父亲 J·S·摩根，经商都十分成功。尤其是小摩根的父亲 J·S·摩根，积极入主保险业和金融业，与当时被伦敦金融界誉为“美国金融大使”的皮鲍狄合伙，把纽约和伦敦两大证券交易所搞得天翻地覆，是当时银行界和证券界闻风丧胆的人物。

或许正是因为这种特殊的家庭氛围与商业环境的熏陶，J·P·摩根从小就显示出了过人的经商才能，尤其在投机方面具备超常的判断力。而且，年轻的摩根还敢想敢干，大刀阔斧，极具商业冒险和投机精神。其父亲也极早地发现了小摩根的投机天才，于是极力帮助和培养他按自己的想法去干一切事情。

1854 年，由于美国发生前所未有的经济大恐慌，摩根一家举家迁往了伦敦。可是当时的小摩根身体不太好，经常生病，因为担心伦敦的大雾有碍身体，同时为了培养小摩根的独立生活能力和吃苦的精神，他被送到了瑞士的一个贵族学校上高中。毕业以后进入了德国格廷根大学深造。在这种德国首相俾斯麦曾经就读过的学校里，为躁动不安、感性十足的小摩根增添了一层德国特有的严谨理性的哲学底蕴，使小摩根具有了极强的逻辑思辨能力。正是这种感性与理性的结合，使小摩根在投机业上无往而不胜。

从德国格廷根大学毕业以后，二十岁的摩根回到了

金融投机家

美国。在父亲的介绍下，他进入了邓肯商行，主要从事进出口贸易。

有一次，摩根陪母亲旅行到新奥尔良。当他信步走过了充满巴黎浪漫气息的法国街，来到嘈杂的码头时，突然有一位陌生的白人从后面拍了拍他的肩，问道：“先生，想买咖啡吗？”摩根打量了一下此人，表示愿意听他说下去。于是那人自我介绍说他是往来于巴西和美国之间的一艘咖啡货船的船长，受人委托到巴西运回了一船咖啡。哪知美国的那位买主却破了产，因此他只好自己推销了。这位巴西船长大概是看出摩根穿戴考究，举止文雅，一副有钱人的派头，于是找他来谈生意。并且表示，为了尽快出手，他愿意以半价卖给摩根。

摩根以前曾作过咖啡的进出口贸易，因此当他看了这位船长带来咖啡样品后，认定这是纯正上好的巴西咖啡豆，于是他略作考虑，就打定主意要买下这些咖啡了。但是，摩根手上没有那么多钱。他就与这位船长商定，由他把咖啡样品带回去，想办法弄到钱以后尽快做成这笔买卖。

当摩根带着咖啡样品到新奥尔良所有与邓肯商行以及他父亲有联系的客户那儿推销时，经验丰富的公司职员都劝他要谨慎行事，价钱虽然让人心动，但舱内的咖啡是否同样品一样，谁也说不准，何况这种船员欺骗买主的事已屡见不鲜了。劝他的人很多，搞得摩根心里都有些犯嘀咕了。但是，摩根凭自己的直觉觉得，这位船长是可信之人，他也相信自己的判断力。更何况，投机本来就是一种高风险高收益的事，不冒大的风险，怎么

金融投机家

能赚到大钱呢？

于是摩根擅自以邓肯商行的名义买下了整船的咖啡。但邓肯商行却反对这桩买卖，认为风险太大，要求摩根立即撤回交易。摩根只好向父亲求救，老摩根毫不犹豫地支持了儿子的行动，他认为无论这笔买卖是赚是赔，有这种敢于冒风险的精神就是可贵的，哪怕是做赔了买个教训也是值得的。于是在父亲的默许下，摩根不仅用父亲的户头偿还了原来挪用的邓肯商行的款项，还在那名船长的介绍下，买了许多其它船上的咖啡。

结果是摩根赌赢了。事实证明他的判断没有错，舱内的咖啡全是上好纯正的巴西咖啡。非但如此，就在他买下这批货不久，巴西遭受了严重的寒潮袭击，咖啡因受寒而大量减少，使市场上的咖啡一下子成了紧俏商品，供不应求，而且价格也猛涨了2—3倍，摩根因此而大大地赚了一笔。为此，老摩根对儿子大加赞许。

经过这次“咖啡投机”事件后，老摩根充分肯定了自己儿子的经商能力，认定他一定会青出于蓝而胜于蓝的，于是为他在华尔街纽约证券交易所对面的一幢建筑里，挂起了一个新招牌——摩根商行，从此J·P·摩根正式走上了进军华尔街之路。

在华尔街摸爬滚打了几年之后，摩根比以前成熟老练多了。尽管他也在几次股票交易中有所获利，但总觉得没有合适的机会充分展示自己的才华，总有一种有劲使不出来的感觉。因此，每到晚上临睡前，J·P·摩根都要告慰自己：“别太着急，我才二十多岁，以后大好机会有的是，现在是磨练自己和积蓄能量的时候，等着瞧

金融投机家

吧，我摩根会让世人吃惊的！”

1862年，美国的南北战争全面爆发，林肯总统颁布了“第一号命令”，实行全军总动员，并下令海陆军展开了全面的进击。

一天，克查姆——一位华尔街投资经纪人的儿子，来到摩根在华尔街的办公室，专程拜访他。两人是在摩根的父亲举办的一个酒会上认识的，两人年纪相当，兴趣相投，谈得很投机，颇有一种相见恨晚的感觉。此次来访似乎带来了什么好消息。

“我父亲在华盛顿打听到，最近一段北军的伤亡惨重！”克查姆说。

这消息马上触动了摩根那敏感的神经，他感到自己期盼已久的机会终于要来了。

“如果有人大量买进黄金，汇到伦敦去，那么一定会使金价狂涨的。”摩根若有所思地说道。

克查姆听了此话，对摩根佩服得五体投地，他也隐约觉得他们发大财的机会到了。但是，到底为什么北军处于劣势，金价会上涨，他还没有彻底想明白。摩根为他揭开了谜底。

原来这与林肯政府的财政政策有关。当时的财政部长波兰·乔伊斯，是个财政赤字论者。他挖空心思，不惜一切手段来筹措军费开支，最后把“赤字财政”作为其良方，于是政府出现了货币供给不足，政府为此以7%的高额利息发行了大量的战争债券。北军如果在战争处于劣势，势必造成政府要进一步发行战争债券，以增加军费开支。而此时如果能在国内大量买入囤积黄金，再

金融投机家

汇往伦敦的外汇交易市场的话，一方面会使国内黄金供应量减少，从而使国内金价上涨。另一方面，会迫使政府到伦敦市场去购买黄金，从而使伦敦市场的黄金需求量猛增，金价飞涨。

克查姆听完之后，顿时茅塞大开，不断拍头说：“我怎么就没有想到呢？”于是，两人就开始精心策划起来。

要想通过正常途径囤积大量的黄金，一来会过早地引起人们的警觉，引起黄金价格的过早上扬，二来也不太现实。于是两人看中了坐落在华尔街一栋又老又旧的建筑物中的阴暗地下室中的黑市交易所。因为当时大都市的地下室，最普遍的用途是用来贮存煤炭，以备冬天取暖之用。因此，这个黑市交易所被人称为“煤炭厅交易所”。

正是在这个黑暗潮湿的“煤炭厅交易所”中，摩根和克查姆，联合老摩根的挚友“美国金融大使”皮鲍狄，采取双方共同付款的方式，秘密地完成了400~500万美元的黄金收购工作。到手之后，他们又将其中一半汇往伦敦，另一半则留下归自己。然后又有意地把往伦敦汇黄金的事情泄露出去。等北军新近战败的消息确实了以后，根据他们泄露的消息，政府必然会到伦敦的黄金市场上去筹集军费，其时金价必涨无疑，这时再把手中的一半黄金抛售出去，可真是一本万利了。

事情果然一如他们所料，黄金价格眼见得飞涨，不但纽约的金价上涨，连伦敦的金价也被带动得节节攀升。摩根和克查姆可谓大获全胜，发足了财。

《纽约时报》对此次金价上涨做了调查，得出结论说：

金融投机家

“没有任何正当理由来解释此次金价暴涨，这次涨价根本与军需品、粮食、棉花等的输出和输入无关。这一事件的实际控制者，是纽约的一名青年投机家——J·P·摩根。他是以林肯总统的武器输入计划为代价，利用政府的赤字财政大肆投机，而从中牟取暴利。”但是，不管是采取了什么手段，摩根终于获得了一次大显身手的机会。对于投机商来说，结果才是最重要的，而且人们也大多是关注他们的最后成败，至于用的是何种手段，那都会随着时光的流逝而渐渐地被人淡忘的。

第一次投机黄金买卖大获全胜以后，摩根深深体会到了信息的重要性，先得到信息就意味着胜利。为此，摩根千方百计地弄到了一位原陆军部电报局的接线员——史密斯来摩根商行做电报工作。这位史密斯的好友文尼尔上校是北军统帅格兰特将军的电报秘书，通过这种关系，摩根就能比其他任何人都抢先一步获得准确的前线最新军事情报。

不久，电报就显示出了它的威力。

1862年10月的一天，摩根收到了皮鲍狄和他父亲J·S·摩根从伦敦发来的电报：

“南军用来突破北军海上封锁线的炮舰，都是英国的造船厂承造的。合众国为此再三向英国政府提出抗议，然而英国方面却充耳不闻，毫不理会。为此林肯总统和国务卿斯瓦特正通过美国驻英大使亚当斯，向英国政府发出最后通牒，要求停止为南军造船。你要特别关注最近华尔街的动向。”

摩根马上通过史密斯向华盛顿查询，得知林肯总统

金融投机家

这次是下定了决心，态度强硬，甚至不惜与英国断交。

不久，老摩根又来了电报：

“英国政府已答应了美国政府的要求，停止承造南军的炮舰，但必须有个先决条件，即 5 天之内美国政府必须准备价值近 100 万英镑的赔偿费，作为对各造船厂停工的补偿。”

很快，新的电报又来了：

“亚当斯大使穿梭于伦敦金融界，到处游说，希望能得到帮助，以筹集这笔赔偿的款项，然而却失败了。事已至此，美国的皮鲍狄公司被委托在 24 小时内准备好价值 100 万英镑的黄金。这一消息属于绝密，望你能见机行事。”

摩根判断了一下形势，马上决定要再次大量吃进黄金。第二天，由于皮鲍狄公司大量购进黄金，使金价飞涨，摩根就趁机卖出了前几天买入的黄金，在短短的两三天时间内又大赚了一笔。可见，在证券交易中，没有任何事情能比内幕消息赚钱更快了。

二、成为“铁路大王”，实施“摩根化经营”

南北战争结束后，整个美国经济进入了战后复苏的阶段。各地铁路纷纷营建，一时成为了美国的热门。

南北战争之前，摩根就投机咖啡生意而一举成名；南北战争中又搞黄金投机而收入颇丰，他早已获得丰富的投机致富的经验，在云集华尔街的投机者中，他注定要战胜所有的对手。

金融投机家

南北战争结束后，已经正式成为华尔街银行家一员的J·P·摩根，又把目光瞄准了铁路投机事业。为此，摩根进一步扩大了他的摩根公司。他说明了他的原上司邓肯商行的查尔斯·达布尼以及他的表弟古特温，把邓肯商行和摩根商行合并成了达布尼·摩根商行。摩根仍然牢牢掌握着对伦敦关系的大权，因此，尽管他的名字排在达布尼之后，但却是达布尼·摩根商行中的真正的总裁。

然而，就在摩根准备全力进行铁路投机时，在华尔街上，他却遇到了一个前所未有的劲敌——乔伊·顾尔德，他也是一名年轻有为的投机者，手段十分高明，曾经在与华尔街当时的铁路大王范德比尔特争夺伊利铁路的所有权，后来居然被他获胜了，因此获得了“魔鬼的乔伊”的称号。现在乔伊·顾尔德也一心想夺得萨斯科哈那铁路的所有权，因此与摩根发生了正面冲击。一山难容二虎，看来一场龙虎斗是在所难免了。

萨斯科哈那铁路起于纽约州首府奥尔巴尼，通到宾夕法尼亚州北部的宾加奴顿，虽然全长只有约227公里，但其地理位置十分优越。宾加奴顿从来就是煤炭的集散地，而且在宾加奴顿，有不少铁路已经修好，可以通向各个煤炭的原产地。这样，萨斯科哈那铁路就成了联结东部工业城市与煤炭产地的大动脉。因此，也成为华尔街众多投机商们竞相争夺的对象。

看准了是块大肥肉，顾尔德就要千方百计地把它弄到手。乔伊·顾尔德是华尔街有名的少壮派投机者，满脸胡须，作风凶悍，而且擅于运用权术诡计，虚虚实实，

金融投机家

真真假假，经常让对手摸不清他的底细。加上他的事业伙伴——心细胆大的吉姆·费斯克，更是所向无敌，锐不可挡。自从上次伊利铁路得手以后，更是气焰嚣张。这次他们又要尽各种手腕，连蒙带骗地强行从一些地方实业家手中弄到了萨斯科哈那铁路公司半数以上的股份，并宣布辞退了萨斯科哈那原总裁拉姆杰。

拉姆杰被辞退后，为了雪这奇耻大辱，便想联合顾尔德的仇人——范德比尔特。当他拜访范德比尔特的下属——哈德逊铁路第一任总裁斯罗伦时，斯罗伦向他推荐了艾德·摩根——J·P·摩根的堂兄，前任纽约州的州长。这件事于是注定要与摩根发生联系了。

艾德·摩根听完有关乔伊·顾尔德的介绍以后，马上表示此事必须由J·P·摩根来办。这正顺应了摩根想进军铁路投机业的想法。因此，这就成了摩根向铁路投机业迈出的第一步。

摩根在详细研究了所有有关的资料以后，与他的两位律师——崔西和韩特商量出了一份几乎无懈可击的上诉，要求法院推翻以前被顾尔德贿赂了的巴纳德法官做出的撤销拉姆杰职务的判决。当时的州法院主审法官经常更换，因此在两位口才极好的律师的维护下，推翻原判决也并不是件太难的事。由于事过境迁和对种种利害关系的考虑，法院推翻了原判决，恢复了拉姆杰的总裁职务。

斗争取得了初步的胜利，下一步就是铁路股东大会上的争夺了。摩根一行对此做了充分的准备，他们考虑到了各种可能遇到的紧急情况 and 相互应该采取的措施。

金融投机家

其中，崔西律师提出的担心是切中要害的。他认为应该防备顾尔德使用其一贯的老伎俩，即派出他的得力打手费斯克，在大会上以武力相威胁。摩根也觉得这一手不得不防，上回范德比尔特在与顾尔德争夺伊利铁路所有权时就曾吃过这一招的亏，但也并不主张以武力来对付武力，那样显得太不高明了。经过周密的协商讨论，他们终于想出了相应的对策。为了便于按计划行动，做到万无一失，他们三人把计划详细记录在笔记本上，交由韩特律师随身携带，由韩特律师根据大会的具体情况，有节奏按步骤地来实施他们的计划。

第二天，就是总决战的日子了。

晚餐前，韩特律师的一位好友要回纽约，韩特律师便去奥尔巴尼码头送他。可是没想到这一送就没有再回来，韩特律师神秘地失踪了！

整整一个晚上，摩根都未曾合上眼。“到底发生了什么事呢？是被人绑架了，还是已经被别人杀死了？计划已经泄露了吗？还能按原定计划行动吗？”在这个节骨眼上，韩特律师可是关系到整个行动的成败啊！

其实，韩特律师既未被绑架，也没有被人杀死。他的整夜未归，与顾尔德、费斯克等人毫无关系，纯属一场偶然事件。

韩特律师与友人来到码头以后，便上了开往纽约的汽船，与友人话别。岂料话谈得火热，以致于忘记了下船，等想起来时，汽船已经开到了哈德逊河中央。韩特再三恳求船长靠岸，但船长因为船离码头已经太远，不肯答应。

金融投机家

此时的韩特如热锅上的蚂蚁一般焦躁不安。汽船开了好长时间，他才想起可以利用船上的小艇回去。经船长许可后，韩特放下小艇，也不顾风急浪大，拼死命划到了岸边。上了岸就朝最近的一个火车站跑，气喘吁吁地到了附近的火车站后，他挤上了一班火车。但韩特一打开车厢门就惊呆了：他们的冤家对头——费斯克也正领着一群彪形大汉坐在里面！清醒过来的韩特拔腿就跑，不顾火车已经开动，跳下火车，之后又奋力抓住最后一节车厢的扶手，吊在火车车尾，一直吊到奥尔巴尼火车站。

随着时间一分一秒逼近，一年一度的股东大会就要开始了。因为韩特的失踪，摩根和崔西律师正不知道到底该不该按原计划行动，急得团团转。一见韩特，真是喜出望外。

这时，费斯克领着那群彪形大汉也到了。他们坐着马车，拿着武器，气势汹汹，眼见一场恶战在所难免了。

就在此时，戏剧性的事情发生了，身着灰色制服的奥尔巴尼郡的警察们在警长的指挥下，早已埋伏在会场周围，一待费斯克露面立即大喝一声：“费斯克，你们想干什么！”就在费斯克不知所措的那一刻，警察立即将他逮捕了，接着将他押上马车，扬长而去。正所谓“擒贼先擒王”，费斯克被擒，那帮乌合之众就不成气候了。股东大会的一切，都照着摩根事先设定的计划顺利地进行着。大会的结果是由拉姆杰继续担任总裁，摩根被选为副总裁。

摩根他们大获全胜！而摩根虽然职务上是副总裁，但

金融投机家

萨斯科哈那铁路的实际权力是掌握在他手上的。

然而令人费解的是，股东大会之后，握有实权的摩根竟作出了一个非常举动：立即将萨斯科哈那铁路租给了特拉华·哈得逊公司——乔伊·顾尔德的伊利铁路的后台老板！年利率为7%，而租期长达99年。

事情变得越来越复杂了。其实，如果摩根不愿意自己经营铁路，而把萨斯科哈那铁路的经营使用权租给拉克瓦拉矿业公司——伊利铁路的对头，事情就变得很简单，人们也容易理解。问题是他偏偏把它租给了拉姆杰的死对头。

到底摩根在搞什么鬼？他的打算是什么？谁也猜不透。

他是考虑到萨斯科哈那铁路本身的利润因而排除了个人恩怨吗？他是对大败的顾尔德和费斯克这伙“掠夺者”起了怜悯之心吗？还是他像一只毒蜂，螫人只螫一下呢？费尽心机地取得了萨斯科哈那铁路所有权，却又如此轻易地租给对方，虽然有7%的高利，可长达99年的租期，不是白白奉送给人家又是什么呢？

莫非摩根有更大的野心，早已算计到顾尔德和费斯克要破产倒闭，把铁路大方地租给他们，以便将来能夺取他们的产业？

这一举动令人百思不得其解，引起了人们的种种猜测。

那么到底是什么诱人的目标，深深吸引摩根，以至于行为怪异呢？摩根就是这样，让你永远读不懂。

其实，摩根这次行动，只是想在铁路投机业中试试

金融投机家

身手，还没有做好全面进攻铁路投机业的准备。直到 10 年以后，摩根才开始正式进军铁路投机业。难怪他会如此轻易地放弃第一次胜利的成果！

1879 年，也就是摩根取得萨斯科哈那铁路所有权十年以后的一天，范德比尔特来拜访摩根。这位范德比尔特是老范德比尔特的儿子，叫威廉·范德比尔特，他厌倦经商，曾一度去务农，但他父亲在遗嘱中指定由他来继承事业，并反复强调一定要好好地经营铁路业。他此次来拜访摩根只是为了邀请摩根去他家赴宴。

“一定有什么事。”摩根心里想，但脸上不动声色，也不多问，一口答应去赴宴。

果然，威廉·范德比尔特只邀请摩根一人。酒过三巡之后，范德比尔特告诉摩根，他想开放纽约中央铁路的股份。这对摩根来说不啻于天上掉下来的馅饼，但多年在股市中摸爬滚打而日臻沉稳的摩根，脸上丝毫也没有表现出来。

“你打算出让多少股份呢？”

“35 万股，将近 50% 吧。我厌烦透了报纸上对我的种种责难，说什么我是多脚章鱼，紧握着纽约中央铁路的股份不放，这么一来，我可能就不会受到批评了。”

摩根心里暗暗地为范德比尔特幼稚而愚蠢的想法发笑，但这近 50% 的纽约中央铁路的股份，可真是个天赐良机。

“每股你打算开价多少？”

“大约 120——130 点吧！”

“恕我冒昧，我认为，目前纽约中央铁路股票的时价

金融投机家

应该只值 115 点左右。”尽管摩根知道这位小范德比尔特很没有商业头脑，但也不敢把价压得太低，怕激怒了他，反而使到手的鸭子飞走了！

“那也行。”没想到，小范德比尔特很爽快就答应了。

“那么，就由我父亲在伦敦负责销售，你看怎么样。”

“那太好了！”

就这样，摩根竟然不费吹灰之力承购了范德比尔特的纽约中央铁路股票。要知道，这可是真正的一流铁路，因此摩根把大部分的股票都买进了自己的名下。

出于对摩根“慷慨”的感激，范德比尔特还答应了摩根的两个条件：一是在 5 年内享有 8% 的股票红利；二是今后不管股东再转让给谁，摩根手里都有一份公司干部的空白委任状。摩根因此就把纽约中央铁路完全置于自己的控制之下了。

这次私人企业股票交易的规模是空前的。同时美国铁路股票以个人交涉方式达成秘密交易，这也是首次。

摩根通过这次交易，在纽约中央铁路中布下了阵势，他本人也成为美国铁路业的负责人之一。由于控制了纽约中央铁路这样的干线，摩根的把“华尔街的指令”渗透到铁路业的目的达到了。不仅如此，附带的隐性收益还使摩根在伦敦的信用大大增加了。

之后，摩根又打破惯例，发表了一篇计划书，详实精确地阐述了他的经营策略与进一步扩充铁路的计划。他打算把纽约中央铁路的网路加以改造，并大力降低铁路的运营成本，从而降低车费，以此来使顾客受惠。

由于摩根的一系列措施，纽约中央铁路经营业绩越

来越好。当初以 119 点买进来的股票，很快就涨到了 132 点，继而又升到 135 点。摩根在这一交易中赚到了 300 万美元，但更重要的是，他为自己赢得了伦敦和美国金融界与企业界的信任和肯定。

美国铁路的增长速度是惊人的，1870 年只有 83200 公里，到 1880 年，仅仅才过了 10 年，就增长到了约 14.4 万公里。

但是纯粹的自由竞争造成了铁路建设上的许多问题。首先是重复建设的问题，如在奥尔巴尼和布法罗之间，短短的 32 公里，居然有 4 条分属于不同所有人的铁路并行。再者是铁路之间的衔接问题。因为经营建设人各不相同，美国铁路界又未形成统一的标准和规格，使铁轨的宽度各不相同，轨间距离也各不相同，这就造成了极大的混乱和资源的浪费——不得不设下大量的中转站，而中转站中又不得不备有大量的各种类型的机车与车厢。

摩根敏锐地察觉到了这个问题，下决心要不断购买铁路加以整合，形成铁路业上的彻底的垄断，以使美国铁路形成统一的规格。

1882 年 2 月，在摩根的书房中举行了一个极为隐秘的会议。与会者有伦敦金融界不少著名银行的代表，如巴林银行；还有华尔街各大金融力量以及中部与西部各铁路的所有人，如宾夕法尼亚铁路的罗索兹，巴尔的摩——俄亥俄铁路的米西，伊利铁路的金格等等，可谓是银行界与铁路界的群英会。

这次会议是摩根为整合铁路做出的一次努力，内容

金融投机家

极为隐秘。当时,《纽约时报》对此会议做过如下报道:

“据称,这次秘密会议是应去年颁布的州际通商法而召开的紧急会议。但事实却不然,其实这是投资金融家商议促成铁路企业联合的阴谋会议。纽约方面的投资银行家在这次会议中取得了胜利,而四大铁路及芝加哥、圣路易斯的西部新兴铁路的所有人却惨遭失败。此后,自我毁灭式的剥价竞争将全面停止,而投资银行家将完全成为那些面临倒闭关门却仍然互不相让的铁路企业的主人。”

这次会议后来被称为“摩根会议”,是摩根整合铁路的一个初步尝试,从中可以看出摩根想超过洛克菲勒、卡内基而垄断美国铁路业的决心。而真正的“摩根化”时代的来临是在1888年。这一年,北太平洋铁路与以里士满为终点站的南方铁路系统相继破产。

弗吉尼亚的里士满是南方铁路系统的中心,往南可以到佛罗里达、阿拉巴马、密西西比、佐治亚等州;往北可以到华盛顿、纽约、肯塔基、俄亥俄等州,支线干线纵横交错,关联到30多家铁路公司。而北太平洋铁路是横贯美国大陆的铁路之一。这条铁路以明尼亚波利市(明尼苏达州)及亚士兰(威斯康辛州)为起点,延伸到北达科他州的新兴都市俾斯麦,再沿落基山脉经蒙大拿州及爱达荷州,计划到达北太平洋东岸的西雅图。但由于30多家铁路公司全部宣布破产,无论是政府还是业主,都面临极其严峻的考验,他们都认为有必要尽快想办法来收拾残局。事关重大,无数的债权人、股东成天围着州际通商委员会的官员喧闹不已。

摩根看到，千载难逢的机会在向他招手了。

在一个初夏的早晨，晴空万里，摩根的私人游艇——“海盗二号”缓缓驶出了港口。身为国家银行总裁的乔治·贝克先生是船上的座上宾。摩根此行就意在拉拢乔治·贝克，希望与他这家全美最大的商业银行联盟一起入主铁路事业，抓住目前的机遇，完成整个铁路系统的“摩根化”。

贝克比摩根小3岁，他创办的第一国家银行号称是商业银行中储金最高的。

船一开航不久，摩根就逐渐把谈话引向了正题。

花旗银行的詹姆士·史提曼爵士，是贝克的第一国家银行的最强劲的竞争对手。经过了解，摩根也知道了贝克对铁路很有兴趣，对各地铁路的融资颇为可观，于是便出言相激。

但贝克也是华尔街上的老手，他淡淡地一笑，半开玩笑似地说道：“我？第一国家银行去与哈利曼和史提曼争夺北太平洋铁路的重建权？”完全不置可否。不但如此，他还反问了一句：“听说您摩根先生已经有一整套的方案了，不知是什么呢？”

这套方案就是摩根的铁路经营“摩根化”的构想，除了摩根和他的几位高参之外，是绝对秘而不宣的。外界对这套构想的存在与否一直搞不清楚，连身为第一国家银行总裁的贝克先生对此也十分好奇。

现在，为了能钓到贝克这条大鱼，摩根也不得不抛出这个诱饵，把他的“摩根化”构想和盘托出了。

于是，摩根开始娓娓讲叙他的“摩根化”经营的有

金融投机家

趣构想：

“我想弄个专门为债权人而设的信托委员会。”

“信托委员会？委托什么呢？”贝克满腹狐疑地问。

“委托公司的重建。委员会由四—五人组成，人数越少越好。”

原来如此！这是用摩根的信用来稳定业已陷入恐慌状态的股东和债权人，同时达到控制整个铁路公司的目的。贝克显然为这个构想所惊，呆呆地想了好一会儿。

摩根趁热打铁，“若您也能加入这个信托委员会，那么信用度能增加好几倍。”

贝克本已被摩根的想法弄得颇为心动，现在又受了如此舒服的一拍，当即顺水推舟，很爽快地同意了。

就这样，摩根与第一国家银行的结合大功告成，两大金融资本的联合宣告成立。

那么，所谓的“摩根化”经营的具体细节与实施步骤到底是什么样的呢？

第一，组成一个调查小组，对铁路企业内部的财务状况进行彻底的调查，推算出最低收入，最大亏损度，在风险的适度控制下定下改组的期限。同时告知广大股东与债权人，为使公司尽快复苏，股利暂不派发，利息暂缓支付，摆出破釜沉舟，决心东山再起的姿态，以使股东与债权人下定决心，相信摩根会给他们带来光明。

第二，初步稳定了旧股东的人心以后，立刻实行增资扩股计划，给予股东们再投资的机会。不过要做到这一点关键要靠信托委员会的信誉，正因为如此，摩根才费尽心机拉拢贝克入伙。第一国家银行素来以信誉好而

金融投机家

著称，有了贝克的介入，信誉确实可以增加数倍，如此才能在这关键的一步棋中带来好的效果。不但如此，贝克的介入还能给人一种有第一国家银行作靠山的幻觉。

第三，也是最关键的一步，是摩根用意之所在，即派出自己的人介入各铁路。四五个得力助手组成一个企业介入小组，权限在股东大会之上，俨然是企业的太上皇。这样就达到了彻底控制、操纵企业的目的。

微妙的是，虽然“摩根化体制”并不是什么出于仁慈之心的方案，正如有人所说，不过是一种“巧取豪夺”，但在当时那个困难的时刻，摩根完全是冠冕堂皇地、救世主般地出现的。他拯救了因破产而走投无路的铁路股东和债权人，没有人去指责他在趁机捞便宜，相反都认为他所得到的一切都是应该的。

由于方法得当，时机巧妙，“摩根化体制”势如破竹，除了哈利曼和顾尔德控制的一些铁路外，其余的铁路在世纪之交时，纷纷完成了“摩根化”。

依照 1900 年作出的统计，摩根体系控制了约 17.3 万公里长的铁路，而哈利曼与顾尔德合起来控制 6.8 万公里左右。摩根的势力已远非他们所比了！

J·P·摩根本人担任着信托委员会的理事，大权在望，是摩根体系的主宰。形势的发展越来越表明，“铁路大王”这个称号对摩根是再合适不过的了。从此之后，美国的铁路界与金融界的经营都带上了“摩根化”的色彩，也就是所谓“美国经营摩根化”。

在此之前，并非没有人做过“铁路大联盟”的构想。石油大王洛克菲勒的愿望最为强烈，可惜，他没有成功。

金融投机家

南北战争前，一般的中小企业仍是规模极小的家庭式工场，他们所需的周转资金，只要向本州的商业银行或野猫银行（地下银行）借款就绰绰有余了。但这样的场面并没有维持多久，到了1880年，资本的需求剧增，企业所需的资本越来越多了。很快，以往为小商品生产者提供资金的商业银行就显得对新形势力不从心了，而投资银行则正好顺应了潮流，可以提供更大量、更灵活的资本，投资银行家愈来愈受人们青睐。

而这时的企业界，也开始产生各种联盟与托拉斯。无论如何，想在激烈竞争中求得生存，同时又想增加利润，就必须组成更强有力的企业联合。当时美国产业界最重要的运输手段就是铁路，铁路也未能逃脱企业联合的命运。在逐渐形成庞大企业联合的同时，也必须投下资本以延长铁路线或增加机器设备等等。因此，公司债券的发行量必须随之增加。而所需金额是如此庞大，以致铁路企业不得不依靠投资银行。

正是由于看透了这一点并抓住了战机，摩根运用自己的投资银行系统对铁路进行渗透，终于成功了。所以“摩根化体系”实在是顺应时代潮流的产物。

三、世纪钢铁大战

摩根并不满足于铁路业上的成就，他很快就把目光投向了新的目标——钢铁业。

为此，摩根利用美国钢铁铁丝公司授权他去合并明尼苏达的优良铁矿公司之机，成立了联邦钢铁公司，几

经拼搏之后，联邦钢铁在美国钢铁界奠定了自己的地位。

这时，在美国钢铁企业的排行榜中，坐第一把交椅的仍是钢铁大王安德鲁·卡内基，J·P·摩根排在第二，第三位的是那个在五大湖周围一直到南方大肆购买铁矿山并插手钢铁业的大卫·洛克菲勒。

摩根与卡内基两人素来交恶，这大约是由于“一山不容二虎”的缘故吧！当摩根急欲全面控制钢铁业时，更觉得横在路中的卡内基是个讨厌的庞然大物。但摩根知道卡内基也不是好惹的，此事心急不得。要想吃掉卡内基必须等待机会的出现。

1899年，机会终于来了，摩根得到一条可靠的消息：卡内基似乎有将与钢铁及焦炭有关的全部制铁企业的股票卖给华尔街上的后起之秀——莫尔帮的企业。

威廉·莫尔是芝加哥杰出的投机家。生长在一个投机者的家庭中，父母都是银行家。他从小耳濡目染，长大又专攻法律，更使其精于投机之道。在华尔街上，他是新一辈投机者中的佼佼者，手法凶悍，惯于使用凌厉无比的手腕来“轧空”。他与其弟和伙伴们在华尔街被称为莫尔帮。

那么，卡内基又怎么会突然想隐退呢？原来这也是事出有因。这段时期，他接二连三地遭受失去亲人的打击。先是他亲密合作的弟弟汤姆和他最敬爱的母亲相继撒手而去；时隔不久，在布拉德克的钢铁冶炼厂里，由于发生了熔炉爆炸事故，他失去了最值得信赖的助手琼斯厂长。

这一系列接踵而至的沉重打击，使卡内基陷入了痛

金融投机家

苦的思考之中：自己从一名织布工的儿子，一个身无分文的穷光蛋，发展到今天这个地位，拥有庞大的“钢铁帝国”，拥有这么多的财富，究竟又是为了什么？为什么现在我变得富有了，上帝却偏偏要在这时让我承受亲人朋友离我而去的痛苦？难道是聚敛这些财富给我带来的罪孽？最后，他得出一个结论：“富人如果不能运用他所聚敛的财富来为社会谋取福利，那么他就是死去也一定是死不安稳的。”出于种种考虑，卡内基还是决定放弃他一手创办的“钢铁王国”。

然而，莫尔却并未成功地吃掉卡内基奠定的庞大家业。以后又有消息传到摩根的耳朵里：莫尔与卡内基的谈判并未取得一致意见，也未得出以前卡内基预想的结果。相反，卡内基认为，莫尔还根本没有足够的财力和实力来接纳和吸收他的那庞大的钢铁帝国。

之后，摩根又得知卡内基想把他的“钢铁王国”卖给洛克菲勒。虽然摩根心里暗自着急：为什么不卖给我？但摩根知道，事情总会有瓜熟蒂落的时候。他坚信，只有自己有足够的能力、精力和财力来接管卡内基的事业。

果然，洛克菲勒此时正忙得团团转呢。首先他正忙于控制世界的石油生产与买卖，其次又刚刚有一项投资俄亥俄新矿山的计划失败，最后还被骤然而起的反托拉斯风潮首先选中，首当其冲地成了被责难的对象，可谓被搞得焦头烂额，自顾不暇，哪还有心思来考虑卡内基的那份事业？

漫长而耐心的等待终于得到了回报，摩根的机会来了！

金融投机家

卡内基以前的总裁叫佛里克，这两人都对摩根没有什么好感，因此摩根做工作都无从做起。而刚好此时卡内基与佛里克之间发生了严重的矛盾，佛里克一气之下辞职了。许瓦布被任命为卡内基钢铁公司的新总裁。

事也凑巧，摩根的女儿路易丝的丈夫是许瓦布的知交。也有人说，卡内基任命许瓦布做总裁正是由于知道这层关系，因为他也感到，除了摩根以外恐怕没有第二个人有能力购买他的事业了！

总之，事情就朝着摩根所希望的方向发展下去了。一次许瓦布应邀到纽约大学俱乐部演讲时，“凑巧”与摩根邻座。一番交谈之后，两人都觉得甚为投合。大学俱乐部晚宴一结束，摩根就迫不及待地将许瓦布邀请到他坐落在华尔街中心的办公室里，与许瓦布一直恳谈到深夜。几天之后，许瓦布又再次被邀请进摩根的办公室里。

卡内基从斯吉伯堡回来以后，在纽约的圣安德鲁尔俱乐部与许瓦布打了一场高尔夫球。之后，两人走进卡内基别墅的书斋里，卡内基在一张便笺上潦草地写上：

“一元五角。”

他指示许瓦布，若摩根肯出时价的 1.5 倍，他就卖。根据摩根的资料，这次交易“以 4 亿美元以上达成协议”。

令人咋舌的庞大数字！

1901 年 4 月 1 日，正好是愚人节那天，U·S·钢铁公司正式宣告成立，举行了盛大的新闻发布会，宣布了新公司的资金是 8.5 亿美元。

摩根的愿望终于实现了。这么一个钢铁大联合，可

金融投机家

以说是美利坚合众国历史上为数不多的盛事，摩根就是这次盛事的主角。

买下了卡内基的事业，成立了 U·S·钢铁联盟，这样一来，摩根就非得购买洛克菲勒的五大湖矿不可了，否则就会出现原料不足的危机，容易受制于人。

刚刚战胜了钢铁大王，摩根又不得不转身再战，对付石油大王洛克菲勒。

洛克菲勒拥有的铁矿山中，数简瑟比矿山最吸引人。它是全美最大的铁矿山，储藏量达 5000 万吨以上，原来是当地叫简利特的五兄弟开发的，矿石品质优良，居全美之冠，所以摩根一下就相中了这个矿山，决心要从洛克菲勒那里买下来。

一大早，摩根就来到西区 54 街拜访洛克菲勒。名震世界的两大巨头，在这之前只见过一面，但一句话也未曾说过。

这次，摩根被直接请到了客厅，他甚至还没有寒暄，就开门见山地说：“我想购买简瑟比矿山和五大湖的矿石输送船，你开个价吧！”

“哦？简瑟比矿山我已经交给我儿子全权管理了，一会儿我让他去拜访您，你们之间去商谈吧！”

两大巨头的谈话到此为止。

小洛克菲勒按父亲的指示来到摩根办公室后，从容地开出了 7500 万美元的高价。尽管摩根知道洛克菲勒当初只用了 50 万美元就买下了这座矿山，但摩根想得更多的是这座矿山对他具有重大的战略价值。一阵思考之后，他爽快地同意了这个出价。谁知，小洛克菲勒末了又补

上一句：“价款必须用 U·S·钢铁公司的股票来支付。”

“就连洛克菲勒，也想要我摩根 U·S·钢铁公司的股票？”摩根很清楚，7500 万美元的股票并不能对摩根的钢铁王国造成什么威胁。那么，洛克菲勒确实是非常看好摩根的事业了。

自从合并卡内基的事业，摩根构建一个利用自己的铁矿石原料，通过自己的铁路运输系统，再用自己的钢铁企业加工生产各种钢铁产品的“摩根王国”。摩根现在已经是一个拥有雄厚实力做背景的金融大王了，以致于他在华尔街又多了第二个绰号——“朱庇特”。在希腊神话中，朱庇特是天之主神，众神之主，可见摩根在华尔街中的地位。现在摩根完全陶醉在胜利之中了，当然这一切都丝毫也不会表露在他的脸上，他伸出右手，默默地却又是坚定的握住了年轻的小洛克菲勒的手。

四、世界债主

1871 年，经过了普法战争和巴黎公社革命，法国政局一片混乱。成立于法国西部加伦河畔的波尔多临时政府的首脑梯也尔给摩根的父亲 J·S·摩根拍发了一份紧急电报，让他赶到托文城去，越快越好，有要事相商。

J·S·摩根火速赶到托文城，会见了梯也尔的密使。原来梯也尔想让 J·S·摩根包销法国最新要发行的一年期国债，金额为 2.5 亿法国法郎，约合 5000 万美元。5000 万美元，这在当时是个相当大的数字，美国从法国手中买下的大路易斯安娜，整整 214 万平方公里，不也

金融投机家

才 1500 万美元吗？

但是，老摩根决定承销这笔法国国债。他指示在纽约的摩根接受一半的国债在美国消化掉。但鉴于一个人承担如此大的一笔数目可能风险太大，J·P·摩根想出了一个新点子——成立辛迪加（联合），也就是把华尔街上大规模的投资金融公司集合起来，成立一个国债承购包销团，共同承购这笔国债。这种方式其实就是由各机构来分摊风险，来消化掉那 5000 万美元的国债，这的确是一个大胆而富有创意的金融创新。

然而，正当摩根拼命努力时，他的努力却遭到了舆论界的抨击。《伦敦经济报》这样评论：“发迹的美国投资家 J·P·摩根承购法国政府的国家公债。承购者想出了所谓的‘联合募购’的方法来消化这些国债，并声称这种方式能将风险透过参与‘联合募购’的多数投资金融家，逐级地分散给一般大众，而不再像以往那样集中于某个大投资者手中。乍一听来，似乎是因此而分散和降低了国债承销的风险性，但其实这一切只在经济平稳发展，经济状况良好时才成立。假如一旦发生经济恐慌，其引起的不良反应就快速扩张，有如排山倒海一般，反而使投资的危险性大大增加了。”在纽约舆论界，也有类似的评论。

不管评论是褒是贬，一个青年投资家能引出这么大的话题，对摩根知名度的提高本身就是一件好事。大众的目光都集中到他身上。而事实证明，“联合募购”是成功的。摩根成功地消化掉了 5000 万美元的法国国债。这一来他名声大振，各种赞扬之声不绝于耳。到了后来，对

国债实行“联合募购”几乎成了一个不成文的规定，而摩根在这一行中，则早就凭此打响了名头，确立了自己的领袖地位。

到了1898年美西战争之前，摩根由于在重大的关头决策正确，已经是财源遍地，其事业远非祖父、父亲可比了。这时的摩根，更是把目光投向了整个世界，美国的庙已经有些嫌小，装不了他这尊大菩萨了！他要向美洲扩张，向世界扩张，而扩张最有力的，同时也是摩根很早就已熟练运用的工具，便是购买外国政府的国债。

美西战争之前就有消息透露：墨西哥政府由于无力偿还西班牙政府的旧债，已到了破产的边缘。在一只脚已经踏向了深渊的情况下，墨西哥政府当局不得不死马当成活马医，继续着手发行公债，计划金额将达到1.1亿美元，以新债还旧债，渡过眼下的难关。

常人一般都不会去认购墨西哥政府在这种情况下发行的公债，而摩根的想法却与众不同。他想：正因此对墨西哥政府处境艰难，我伸手去帮人一把，既可以要求较多的优惠，又可以为以后的继续接触打下良好的基础。别人不敢做的事，做了才有比别人更丰富的利润，这就叫做“无限风光在险峰”。更何况墨西哥的政局还是稳定的。

基于这些想法，摩根立即和德国银行联合组织了辛迪加认购那些墨西哥公债，当然，是有优惠条件的：他们取得了墨西哥油矿以及铁路权做为担保。事实证明，摩根的决策是对的，这次行动不论从短期还是长期来说，都为他带来了不少的收益。

金融投机家

事后，不仅是华尔街、庞德街，就连法兰克福及巴黎的投机家们都佩服摩根头脑敏捷，判断准确，都不得不承认自己无论是在眼光上还是魄力上都差摩根老大一截。

摩根不但在墨西哥有动作，在阿根廷，他也以一个救世主的形象出现了。

阿根廷在经过 1864—1870 年的与巴拉圭的战争之后，元气大伤，到了 19 世纪 90 年代，即陷入了经济危机之中。伦敦的哈林公司以阿根廷的广大土地作为抵押，购买了大量的阿根廷国债，获利不少，然而因其财力有限，无法全部承担阿根廷政府发行的公债。这就使摩根动开了脑筋：阿根廷的铁路非常有潜力，乳酪产品和牛羊肉世界驰名，虽然政府十分腐败无能，但对于外国资本却是恭敬有加，这样的政府倒台了，对他自己以后往南美发展也没有什么好处。买阿根廷的国债，一则可以获利，二则可以维持现政权，有利于今后发展，是笔合算的买卖。

就这样，摩根毅然出资购买了 7500 万美元的阿根廷国债。

时光流逝，站在今天的角度，当年摩根对墨西哥和阿根廷放的债究竟起了什么作用？是拉了美洲人民一把，还是更深地将其推入深渊，压迫了各国人民？众说纷纭，莫衷一是。但摩根通过这样的手段，扩大了自己的势力和影响，捞取了大量的财富，这一点是确凿无疑的。

做各国的债主自然风光，而摩根最感得意的是，连大英帝国也不得不向他摩根求援。

作为荷兰东印度公司的殖民地而开发的霍屯督族的国家布尔(即现在的南非共和国),在拿破仑战争结束后,成了大英帝国的一块殖民地。不久,该地的钻石和黄金被探险家们开发了出来。而大英帝国为了开发钻石和黄金,制定了残酷而苛刻的殖民地政策,这样就进一步加深了与原先就住在这儿的布尔族人的矛盾。随着矛盾冲突的激化,爆发了第一次布尔战争(1880—1881年),英国人胜利地将布尔族人驱逐到了北方,将黄金与矿石的产地统统收归己有,加以管制。这样一来,英国人与布尔族人的对立进一步加深了,终于又爆发了第二次布尔战争(1899年)。

这一次,布尔族人吸取了上次战争失利的教训,采用灵活而顽强的游击战与英军周旋,使英帝国的远征军备受困扰,欲进不能,欲罢不甘,其势已成骑虎。而且第二次布尔战争开始后,英国的战争费用出乎意料的庞大,远远超出其开战初的预计。“屋漏又逢连夜雨”,历来与英国水火不相容的德意志皇帝,又正野心勃勃地计划建造一支大舰队。英帝国历来是海上的老大,岂能容忍他人取而代之?必然要与德国抗衡,于是展开了激烈的军备竞赛。

一边开战一边扩充军备,英国的财政顿时陷入了极端困难的境地,单靠自身的力量已无力回天,必须求助于他人了。这时,英国政府首先就想到了摩根。于是派出罗斯查尔公司纽约代表处的贝尔蒙来征询摩根的意见,向他求援。

摩根毫不推辞,一口答应了下来。

金融投机家

摩根首先从第一次布尔战争的公债下手，负责购买了价值总计 1500 万美元的公债。后来又反复追加认购，实际上，总共认购了价值 1.8 亿美元的英国政府公债。

做了这么多笔战债、公债生意，对摩根来说是收益无穷的。到了 20 世纪，可以毫不夸张地说，摩根已经成为了世界的债主了！

五、总统妥协了

1902 年 2 月 19 日晚，正当摩根在他麦迪逊街 219 号的寓所举行简单的、只有几个亲密朋友参加的宴会时，传来了几声急促的电话铃声。摩根接完电话回到餐桌上时，气得手都有些微微发抖：“司法部长诸克斯在罗斯福总统的授意下提出了控告，说北方证券公司违反了反托拉斯法，必须解散。”

罗斯福总统是一个纽约的荷兰人的后裔，思维敏捷，精力充沛。这位总统在 2 个月前的一篇国情咨文中，直接把炮口对准了垄断性企业，他说道：

“资本过分集中是一种罪恶，即使不禁止，也必须对这种资本过度集中的垄断性企业联合进行严厉的监视和管制。”

自从摩根成功地组织了 U·S·钢铁公司以来，他就开始一步步迈向彻底的垄断。虽然他估计从第一年度起可获得 10% 以上的利润，但他并没有采取微降钢铁价格的方式。

U·S·钢铁公司根本没有回馈利润于大众的意思。

它采用了从东欧、意大利及德国引进新移民的策略，巧妙地避开了 AFL（美国劳工联盟）准备用罢工来提高工人工资的攻势。

至于北方证券公司，这是摩根、哈利曼、希尔三者和解的产物，它是一家控股公司，控制着通往西海岸的6条铁路中的4条，是一个地地道道的企业合并大本营。

自从罗斯福总统发表了国情咨文以后，摩根就一直未放松过警惕，谁知第一把火还是烧到了自己的北方证券公司的头上。

华尔街的股票开始暴跌，情况岌岌可危。假如法院判罗斯福总统胜诉的话，接着受到起诉的将不只北方证券公司一家，这一点是甚为明显的，U·S·钢铁与标准石油以及其它的托拉斯都将难逃法网。此时的美国企业界，人人自危，一副“山雨欲来风满楼”的景象。

就在诺克斯提出控告的第三天，摩根晋见了总统。

一见总统，摩根就满嘴火药味：

“您为什么径自提起诉讼，而不事先通知我？”

罗斯福总统并不惧怕财界，尤其是控诉提出后的当夜，雪片般飞来的表示支持的投诉信和电话更使他信心十足：

“我才不事先通知呢！自从向古巴出兵以来，我的一贯方针就是决定以后立即执行。”罗斯福总统甚至没有通知包括国务卿与陆海军部长在内的一切政府高官，只命令司法部长诺克斯立即提起诉讼：

“总统如果认为我们的企业违法，可以请司法部长同

金融投机家

我们的律师互相协调嘛。”

“不，不可以！”罗斯福总统斩钉截铁地将摩根的抗议顶了回去：“我们要禁止垄断，因为它妨碍了自由竞争，这是无法协调的决心。”

“这样说来，总统是一定要解散 U·S·钢铁的喽。”

“不！除非抓到 U·S·钢铁公司违法的依据，我决不会命令仅有垄断嫌疑的企业解散。”

与白宫的会谈终于破裂了。摩根头也不回，扬长而去。但他敏锐地感到，问题没有想象的那么可怕。毕竟总统是要靠选举才能上台的，而竞选经费是从何而出的呢？他相信自己掌握着真正的武器。

1902 年是中期选举的一年，各小选区的众议员都必须更换，而争议的焦点落在了关税变化与企业的垄断之上。罗斯福总统感觉到了这股沸腾的反托拉斯浪潮，趁此时机攻击各大垄断资本家，在这场选举中押下了自己的赌注。他首先选取的攻击对象就是摩根，这就要怪摩根的名气实在太大了！

1904 年 3 月 14 日，联邦最高法院终于宣布司法部长控告北方证券公司一案终结，9 名最高法官表决结果，摩根以 4 比 5 败诉。

1904 年正好是大选之举。罗斯福总统获得了庞大的政治捐献金，那是财界提供的 210 万美元。这在当时是极为庞大的金额。而耐人寻味的是，J·P·摩根公司在这 210 万中有 15 万的贡献，标准石油公司也捐献了 10 万美元。罗斯福为什么要接受这些“罪恶”的垄断企业的钱呢？真是令人深思。

美国的政治与财经，向来都是做幕后交易的。这种幕后交易的效果，从连选连任的一篇国情咨文中，也许我们能看出一些端倪来。

“我们不是要毁灭大企业。巨大的企业对于近代工业的发育成长，是有不可或缺的作用的。我们不是要对大企业进行冲击，而是要去除随之而来的各种坏处。”

口气何等不同！非常明显，总统妥协了！

讨伐垄断企业，这是老罗斯福被人们交口称赞的一手，被称为“公平的政治”。然而，最终还是摩根胜利了，面对摩根的政治捐献金，为了个人的政治生命，总统也不得不接受了。

六、寿终正寝

从 1861 年创立摩根商行，经过近半个世纪的不懈努力，摩根创建了一个庞大的帝国。摩根家族包括银行家信托公司、保证信托公司、第一国家银行，总资产达 34 亿美元。摩根同盟总资本约 48 亿美元强，由国家城市银行、契约国家银行组成。摩根同盟与摩根家族被总称为摩根联盟。

摩根联盟中，以 J·P·摩根公司为轴进行董事部连锁领导，与大金融资本以下，超过 20 万的主力金融机构相互连结，这样就构成了结构庞大、组织严密的“摩根体系”。这一金融集团占有全美金融资本的 33%，总值近 200 亿美元！另外还有 125 亿美元的保险资产，占全美保险业的 65%。

金融投机家

生产事业方面,全美 35 家主力企业中有摩根公司的 47 名董事,包括 U·S·钢铁公司、GM 公司、肯尼格特制钢公司、德州海湾硫磺公司、大陆石油公司、GE 公司等。

摩根公司在铁路业上的渗入是尽人皆知的了。同时,通讯业方面它还拥有 ITT (国际电话电报公司)、全美电缆公司、邮政电缆公司、AT&T (美国电话电报公司) 等。

摩根同盟的手下有 510 亿美元的总资产,属下有亚那科达铜山、西屋电气、联合金属炭化物等主要托拉斯企业。

上述所有相加,合计所有总资产,扣除重复部分,大恐慌前的摩根体系拥有 740 亿美元的总资本,相当于当时全美所有企业资本的 1/4。

167 名董事,从摩根公司走出来,控制着整个摩根体系,执行着由华尔街的摩根发出的指令,这是怎样的一个霸业。

然而,进入 1913 年,摩根的身体渐渐不行了。他经常感到异常疲倦、毫无食欲。医生认为这是由于长期过度疲劳引起的;建议他去度假。

1913 年 1 月 7 日,摩根乘船前往开罗。出发前,他悄悄立下了遗嘱:

“把我埋在哈特福德,葬礼在纽约的圣·乔治教堂举行。不要演说,也不要人给我吊丧,我只希望静静地听黑人歌手亨利·巴雷的演唱。”

旅行途中,摩根体力迅速衰减。在从开罗回航途中,摩根处于病危状态。

金融投机家

“啊，我要爬上山了。”这是华尔街的“朱庇特”与世长辞时说的最后一句话。也许，他已经返回了奥林匹斯山——那众神居住的地方。

“农民银行家”——贾尼尼

银行大王贾尼尼，是美国金融界有史以来的一位传奇人物。1870年5月16日他出生于加州圣诺耶的一个意大利小农场主家庭。贾尼尼幼年经历坎坷，7岁丧父，跟继父做中间商生意。他从小就表现出惊人的商业天赋，被誉为“凌晨的商业奇才”。1904年成立了自己的意大利银行。他所确立的面对平民百姓的经营原则为其事业的发展奠定了良好的基础。在激烈的竞争中脱颖而出，成功地打入华尔街，与摩根等大财阀平分秋色。他后来合并成立的美国商业银行总资产达20亿元，分行总数仅加州一地即有493所，成为全美最大的商业银行。1949年6月，贾尼尼因心脏麻痹去世，享年79年。

一、初试锋芒

贾尼尼19岁便提出了“农民银行”的构想。以无偿贷款的方式取得农民下一季收获的买卖契约，再将收购来的产品卖到大城市，赚的钱要比利息多得多。

1868年，21岁的意大利男青年路易斯带着他年仅14岁的新娘维吉妮娅，从热那亚乡村来到被称为“淘金者天堂”的加利福尼亚的圣诺耶。他们靠贷款在郊外租了一栋有20间房的简陋木屋，开了一家“瑞士旅馆”。很快他们攒下了一笔钱，1870年5月16日他们的儿子阿马迪·贾尼尼呱呱坠地。他们趁着旅馆生意还好时，在位于圣诺耶和旧金山湾间的阿尔比索买下40英亩的未开发地，带着贾尼尼迁居于此。他们把土地开垦出来种上杏子。路易斯成了小农场主，每天骑着马监督雇农们劳动。

贾尼尼的童年生活非常辛苦。当时旧金山码头有一个拍卖市场，由于各种蔬菜和水果都要从运河岸输出，而第一班船在早上7点半开出，如果迟到就不能交货，所以父子俩每天天不亮就得起床，用马车把杏子运到运河岸边。赶完早市，贾尼尼便到圣母院小学上课。贾尼尼在学校的成绩中等，但是算术成绩很突出，一直是全班第一。放学以后，贾尼尼还得到田里帮忙，犁田、引水灌溉样样都干。在妻子维吉妮娅和7岁的儿子贾尼尼的帮助下。路易斯开发出的杏林已颇具规模。然而，天有不测风云。1878年的一天，同村的一个葡萄农，因为还不起向路易斯借的1美元贷款，竟丧心病狂地一枪结束了路易斯的生命。这件事在贾尼尼心上烙下的伤痕是终身难忘的，他在成了银行家后坚决反对放高利贷，大概与此不无关系。

路易斯死后，贾尼尼肩上的担子更重了。然而，他

金融投机家

们的遭遇得到了在货运马车行工作的斯卡蒂那的同情，这位 26 岁的意大利人把自己的唯一财产——一辆 4 匹马拉的马车，无偿借给贾尼尼家用。后来贾尼尼的母亲就改嫁与斯卡蒂那结了婚。

第二年，他们卖掉了阿尔比索的果园和房子，搬到圣诺耶镇。2 年后，他们又迁居到旧金山，买了栋两层楼房，斯卡蒂那在一家果菜中间商的店里谋得一份货运工的差事，一家人就靠他 25 元的微薄月薪勉强度日。偶尔的一天，一家人到被称为“贵族之丘”的高级住宅区观光。富丽豪华的别墅令大家羡慕不已。贾尼尼在心里暗暗发誓：总有一天，我也要成为这样一个百万富翁！但母亲维吉妮娅的目光可没有这么远大，她埋怨丈夫挣的钱实在太少了。斯卡蒂那受不得委屈，第二天上班时他就向雇主提出了加薪的要求，结果遭到粗暴的拒绝。当他回家向妻子诉说后，维吉妮娅气愤地说：“这种寄人篱下、看别人眼色行事的工作不做也罢，你不妨振作起来，下决心自己试试！”她的建议立即得到贾尼尼的大力支持。于是，他们卖掉旧屋，迁居到被称为“北海岸”的旧金山湾附近的格林街，并在靠近瓦夫的华盛顿街的一隅开了家“斯卡蒂那商行”，正式做起了中间商的生意。

贾尼尼从小就不喜欢读书，但维吉妮娅看出他精于计算，是块经商的料子。因此，贾尼尼小学毕业后，她就没再强迫他继续深造，而是把他送到一所为期 6 个月的短期实务学校。5 个月后，15 岁的贾尼尼提前毕业，跟着继父斯卡蒂那开始了他的经商生涯。他能吃苦，待人诚挚，又颇有心计，因此出道不久，便被同行们称做

“斯卡蒂那的助手”。

中间商生意成败的关键是凌晨到正午前这段时间，因为在正午前就必须把从瓦夫买来的商品卖给批发商。而讨价还价，尽早分辨货物的品质，确切掌握批发商的需要，并且在不赔的情况下，比其他的中间商抢先一步降低一二分钱的卖价，这些更是成功的中间商的秘诀。而贾尼尼很快就抓住了窍门。他总结出了“贾尼尼商法”。很快贾尼尼赢得了“凌晨的商业奇才”的雅号。

初试锋芒的成功，使贾尼尼一步步成熟起来。增添了他获得更大成功的信心。作为中间商，他不再满足于每天凌晨站在瓦夫码头上等待贩运果菜的船了。为了减少中间环节，降低进货价格，他决定亲自骑马到农家去收购。他在果菜未采收前就与农民订立收购契约，这种“契约买卖”的形式立即引起其他中间商纷纷仿效。为了抢在别的中间商之前与农家签订契约，贾尼尼总是把马骑得飞快，以致于马的主人都不太愿意把马借给他。贾尼尼的人缘颇佳，而且他对农家的家庭状况了如指掌，常把农家子弟和农民家庭里的事挂在嘴边。他从不说谎，因此很容易赢得对方信任。尽管其他中间商也极力想和农家达成买卖契约，但他们都不是贾尼尼的对手。

站在对方的立场，为对方着想，是贾尼尼做生意的要诀。即使面临着现货价格下跌的状况，他仍会按原来订的契约价格如数收购；如果碰上行情看好，农民们拒绝按约交货，他会带上律师前去委婉地谈判，说服农民们如期交货。用对方的语言谈生意是他的另一特长。如与叙利亚人打交道说阿拉伯语，与墨西哥人打交道说西

金融投机家

班牙语，与中国人打交道用汉语等等。

贾尼尼每到一户农家，就迅速果断地与对方签订契约，因为农民们都是日出而作，日落而息，晚上如果在农民家里耽搁太久，很可能会影响他们第二天的工作。贾尼尼每签完一份契约，就在这户农家的门上贴一张大纸，上面写着：“您辛苦了！该农家已签订契约。斯卡蒂那之子立。”常使晚到一步的中间商无可奈何。

贾尼尼的志向并不仅于此，在“贵族之丘”发下的重誓时时萦绕在他的心头。经过一番深思熟虑后，结合长期深入农村的调查，19岁的贾尼尼提出了最初的“农民银行”的构想。

“什么？贷款？难道你忘了，你的父亲就是死于仅仅1美元的贷款！”方案一提出来，立即遭到母亲维吉妮娅的严厉斥责。

“不，我并不是要放高利贷。”贾尼尼严肃深沉地说道。“我不收利息！”

“不收利息？这怎么可能？”斯卡蒂那惊愕地叫了起来。他实在搞不明白，一向精明透顶的贾尼尼怎么会突然决定做这种赔本生意。难道是自己听错了？

当然，贾尼尼是不会做赔本生意的。他自然有他的目的。他在乡间收购时发现，农民的生活都很贫困，而旧金山的银行又不愿意把钱贷给他们。为了买来年耕作用的种子和农具，农民往往不得不向放高利贷的“贷款鲨”借钱，因此，常常会有农民因还不起贷款而家破人亡。贾尼尼算了一笔帐，如果能在无偿贷款的方式取得下一季收获的买卖契约，再把这些收购来的产品运到纽

金融投机家

约等地去卖，赚到的钱比利息只会多不会少。

“好！真是妙极了，果然是一个既大胆又新鲜的计划。”听了儿子的解释，维吉妮娅两眼亮起了兴奋的光芒。

由于贾尼尼的努力，斯卡蒂那商行很快发展成为旧金山最大的中间商商行。随着经济条件的改观，贾尼尼可以经常头戴大礼帽，手握银手杖，一副绅士模样地出入歌剧院了。在那里他和一个叫克罗琳达的女孩约会，但这位令他着迷的女孩早已有了未婚夫，他是位年轻医生。但贾尼尼毫不气馁，反而不断地送去鲜花并以拿手的情书战术展开热烈的追求。母亲对执著的贾尼尼说：“不论成败都得试一下。你可是个男孩子喔！纵使遭受挫折，也千万不可灰心！”得到母亲的支持和鼓励，贾尼尼下定决心追求到底。

克罗琳达的父亲也是个意大利移民，原来在内华达山麓从事淘金工作。一无所获之后，他改行在萨克拉门多开设采矿工具行，生意相当兴隆，赚了不少钱。后来因店员携款潜逃而破产，直至来到旧金山后才时来运转，在北海岸的意人街经营的不动产公司使他大发横财。而此时，贾尼尼的中间商事业也已发展到了相当大的规模，就经济状况而言，两家可谓是门当户对。也许是贾尼尼的诚挚感动了上帝，克罗琳达的未婚夫到欧洲留学去了，这就给了贾尼尼创造了一个极好的机会。对手的失误给他带来了成功，他终于把克罗琳达娶了过来。后来他们俩生了3个孩子，长子叫马利欧，次子叫巴基尔，女儿取名为克蕾亚。当时，谁也不会想到，正是这门婚姻，竟成了改变贾尼尼一生命运的契机，一直把他推到全美第

金融投机家

一银行家的宝座上。

二、为农民开银行

1902年，也就是贾尼尼结婚后的第10年，他的岳父涅尔不幸去世了。岳父的去世使贾尼尼的命运大为改观了。

克涅尔死后留下了大约50万美元的哥伦布银行的股份和不动产，但对于遗产的处置，他却未留下遗嘱。守寡的岳母还有11个年幼的孩子们需要照顾，忙不过来，便委托贾尼尼在此后10年里代管遗产，直至她的孩子们长大成人。贾尼尼在接受岳母的委托时，提出了附带条件：“如果我能使这笔遗产金额增加的话，我要取得增加部分的25%，另外我还要收取36999元作为这10年间的管理费。”凭借岳父留下的股份，贾尼尼理所当然地担任了哥伦布银行的董事，从此开始了他终生为之奋斗的银行生涯。

哥伦布银行是一家以不动产为担保、将钱贷给平民百姓的地方银行，创立于1893年，是由意大利移民在旧金山创建的最早的银行，主要创始人是意大利移民夫坎西。创建之初曾得到克涅尔的大力帮助，因此，克涅尔也可说是这家银行的合伙人。在当时，许多意大利移民都为如何收藏自己的金币绞尽了脑汁，而哥伦布银行在创建之后就立即装备了铁制金库，从而成功地吸收了移民的资金。但夫坎西的经营方式却极为保守，他放款的对象仅局限于意大利移民中的大商人，因此，银行许多

年来一直没有大的发展。当贾尼尼穿着时髦的白衬衫和黑西服，意气风发地进入哥伦布银行的董事室时候，哥伦布银行已被晚它6年创立的沙巴沙洛的意大利·美国银行逼得只有招架之功，而无还手之力了。

当时，横跨整个美国大陆的铁路已经竣工。美国的工业革命迅速推进，工厂生产的产品大量增加，促使资本家们到大洋彼岸去开拓新的市场，这就使得濒临太平洋的加利福尼亚在地理位置上重要性急剧增强。于是，世界各国特别是亚洲和东欧的移民大量涌入旧金山。1901年继任为第26任总统的T·罗斯福制定了限制垄断、采用自由劳动的政策，给这一空前的移民浪潮起了推波助澜的作用。贾尼尼看到了这一切正在发生的巨变，他结合自己当年从事中间商时给贫民契约贷款的经验，向夫坎西提出了积极拓宽经营范围、向意大利之外的移民增加新的贷款户、特别是增加小户贷款对象的建议。但夫坎西根本就没把这个半路出家的冒险家放在眼里，他认为贾尼尼之所以有今天，全是沾了岳父的光，因而依然我行我素。二人经常争论不休。

“夫坎西先生，您应该晓得，旧金山一年增加2000人，但我们却没有像沙巴波洛一样，积极地拓展经营范围。对于农村中那些同属意裔的佃农，我们更应贷款给他们，哪怕只是个小户贷款对象也无妨。如果我们不积极增加新贷款户的话，到头来终将落于沙巴波洛之后。”贾尼尼严肃地说道。

“你只是个银行界的新手，我们这一行，只要坚持原定的方针，稳扎稳打地经营就够了。”夫坎西不耐烦地说

金融投机家

道。

“南加利福尼亚的洛杉矶颇具发展性。我们不应该固步自封地只在旧金山一处谋求发展，应该将经营触角指向南方才是。”贾尼尼说道。他一旦认准了一件事，决不会因循守旧。因此他认准了向南方发展的光明前途时，他便坚持自己的主张，与夫坎西争论不休。

贾尼尼当年是中间商时，曾贷款给农民。如今，当年得到过他的贷款的农民，纷纷来到哥伦布银行申请贷款，百般请求。而十分了解农民的经济状况的贾尼尼，往往预先给农民们一些贷款，缓解他们的燃眉之急。不仅如此，贾尼尼提供的贷款还不附带利息，这使农民们越来越依赖贾尼尼。收获之后，这些贷款如数收回，而且贷款对象也在相对增加。

经过反复的思考、考察，贾尼尼认为夫坎西的所谓“扎实稳健”的银行政策实际上是消极的。他根据自己的经验，认定向小户贷款是可行的。他的这种经营观念，由于体恤了农民的苦衷，成为一种对农民和零星移民的救济哲学。贾尼尼认为，夫坎西的经营政策，从本质上而言，和那些残酷剥削、压迫贫苦农民的贪婪的“贷款鲨”并无两样。甚至在银行里，他也公道地指出：“农民们惨遭‘贷款鲨’无情的蚕食，专噬高利的‘贷款鲨’将贫苦的农民视为俎上肉，任意宰割，我们绝不可坐视这种恶毒的剥削行径而不顾。但假若我们银行的经营方针不修正的话，又与‘鲨’何异？”

贾尼尼说服不了夫坎西，就在董事会其他成员间宣传自己的主张，并打算联合几个人一起向夫坎西进谏。这

金融投机家

一下激怒了夫坎西，他下决心要消除贾尼尼这个混入银行散布激进冒险主义的危险分子。于是，他暗中积极活动，并趁贾尼尼陪母亲回意大利旅行之机，取得大多数股东的支持，撤了贾尼尼的职务。不但如此，他还卑鄙地用钱收买了那些拥护贾尼尼的股东，突然召开临时董事会，指责贾尼尼拉帮结派，阴谋夺取银行的控制权，是一个居心叵测的野心家，扬言要把贾尼尼逐出董事会。面对被排挤的严酷事实，寡不敌众的贾尼尼陷入了深深的思考。难道就这样等着人来宰割吗？不能！绝对不能！他想起了当初继父斯卡蒂那因为加薪的要求被拒绝，转而自己开中间商行的事情，心头不禁一动！对啊！宁为鸡口，不为牛后。我何不开一家属于自己的银行，跟夫坎西真刀真枪地较量一番，看谁笑到最后！贾尼尼把想好的计划跟自己的好友英国人贾克摩一说，立即得到这位具有美国国家银行实际工作经验的中年人的赞同。接着，贾尼尼又联络了哥伦布银行的5名高级职员和4名当年做中间商时结交的老朋友，外加斯卡蒂那，11个人开始了紧张的筹备工作。

由威尔斯·华国银行和加利福尼亚银行共同开创的旧金山银行界，这时已呈现一派竞争加剧的局面。大量的资本从欧洲涌入，造成了美资银行和外资银行对峙的基本格局。至于其他多如牛毛的各地方银行之间的竞争就更加激烈了。但无论他们相互之间怎样斗，却都有着一个共同的特点，那就是他们的兴趣只集中在投机事业方面，对储蓄和贷款根本不屑一顾。而贾尼尼则认为，只有把那些小本经营的农民作为贷款的对象，才能够在北

金融投机家

海岸成功地创建银行。这一设想正好填补了当时金融界的真空地带，因此，他创办的意大利银行终于在激烈的竞争中领到了“准生证”。所以，与其把贾尼尼后来的成功归因为救世扶贫的小额贷款，还不如说他是有意以这种做法在客户中树立信誉，从而达到争取客户、击败大银行的目的。

贾尼尼之所以要开银行，开始时无非是为了和夫坎西斗气。因此，在筹备阶段，他就开始向夫坎西发起了凌厉的攻势。首先，他挖走了哥伦布银行的5名高级职员；接着，他又暗中活动，以更高的租金租下了哥伦布银行的营业楼，把夫坎西逼得挪了窝。

1904年10月17日上午9时，贾尼尼的意大利银行正式挂牌营业了。在银行的董事会议上，贾尼尼郑重地宣读了他的办行方针：“意大利银行是为穷人而开的大众银行。我们不设大股东，不允许有超过半数股票的资本家，我们不支配任何人。相反，我们是储户和股东的仆人。我们所有的董事一律都不领取一分钱的工资，银行的收益为储户与股东所共有。”

“瓦夫有鱼贩，北海岸有菜商、理发店、药店、面包店、餐厅、油漆店、水电行……而且，还有乡下农民，这些都是股东，让他们都有各自的股份。”为了实现这一目标，他推掉了总经理的头衔，以便于更自由地到农村去说服农民们把钱存到意大利银行来。

贾尼尼的大众银行的开业，引来了各种流言蜚语。“那是北海岸的小银行。”“对，简直就是小儿科。”……对此，贾尼尼毫无惧色。开业已2个月，作为监察人的

金融投机家

贾克摩查看了帐簿，不由得担心地问道：“贾尼尼，没问题吧？11月底的存款额是6.8万元，但放款额却是9.2万元啊！”这仅是创业之初，放款显然过多了。

“当然没问题！”贾尼尼充满自信。放款过多，在贾尼尼看来，只有忠实地实施小额贷款政策，才能创造打败哥伦布银行的契机。在贾尼尼的银行里，类似油漆工和鱼贩的主顾能够得到以25美元为限的无担保小额融资。

那些布衣小民，无论走进哪家银行都绝对不会受到欢迎，而贾尼尼却给予他们所需的小额贷款，使他们免受高利贷的茶毒。这些小平民迅速扩大经营规模，日后将成为贾尼尼银行的主要固定顾客。这就是贾尼尼经营理论的独到之处。

1906年4月18日上午5时12分，旧金山发生强烈地震。瞬息之间，建筑物纷纷倒塌，刚刚还是热闹繁华的城市，眨眼间就变成了一片废墟。更糟糕的是，有人不慎碰倒煤炉将被震断的瓦斯管点燃，偏巧这时又刮起一股强劲的海风，风助火势，火借风威，大火迅速蔓延开来。当消防队赶到时，整条大街已变成一片火海。

当贾尼尼在圣玛提欧的住宅被惊醒时，立刻逆着大批南下的难民，飞奔到意大利银行总部。一路上，到处都是地面的龟裂，触目惊心。当他到达意大利银行时，营业大楼已经笼罩在一片呛人的烟雾中。负责值班的佩德里尼正围着两麻袋现金急得团团转，得赶快把8万元现金转移！这是贾尼尼的第一个想法。可是，说起来容易，做起来却难。由于地震造成的混乱局面，正好给那些不

金融投机家

良分子创造了作案的条件。贾尼尼凭直觉感到，犯罪分子很快就会找上门来，因为，对想发灾难财的人来说，银行是首先考虑的对象。如果现在背着两麻袋现金招摇过市，那不是自己往枪口上撞吗？可是，眼看着大火已经烧到眼前，不良分子也会乘机而入，怎么办？贾尼尼镇静地让佩德里尼借来两辆货车，然后把两麻袋现金和计算机、打字机以及所有的文件、帐簿统统搬到货车上，又上面盖满了蔬菜和水果等，巧妙地伪装一番，直到认为天衣无缝为止。然后，贾尼尼命令佩德里尼把行内仅有的一挺旧式卡宾枪装上子弹，用来保护现金。贾尼尼便亲自推着车，同伙伴们一起朝市场街以南的方向飞奔而去。经过一个通宵的艰难跋涉，终于在拂晓时分安全抵达圣玛提欧的寓所。这一资金转移的成功，不仅使意大利银行在这场大灾难中幸免于难，也为银行在灾后迅速恢复营业奠定了基础。

两天后，旧金山大火已被扑灭，但旧金山已成为废墟。各大报纸共同发起倡议，商讨旧金山灾后重建的对策，决定在瓦夫召开紧急会议。贾尼尼得知这一情况后，不顾自己地位的卑微，决定参加这一重要会议。

在这次会议上，旧金山财经界的名流几乎全部列席。因遭大火吞噬而财产殆尽的商人们心急如焚，联名提议要求银行立即发放贷款。而各大银行的代表们则认为，由于地震和火灾的双重袭击，再加上盗贼和暴徒横行，若打开埋在废墟下的地下金库，那将是非常危险的。因此，他们一致认为，因为州长 19 日已下达了封锁银行的命令，那么银行就按规定至少关闭 6 个月才能恢复营业。银

金融投机家

行代表的主张立刻遭到商人代表们的强烈反对，甚至有的商人情绪激昂，摩拳擦掌，要用武力来教训一下失去人性的银行家。

就在双方争执不下，一场混战即将爆发的时刻，贾尼尼，这位没什么名气的意大利人挺起了他那魁梧的身躯，经大会主席同意，开始大声发表他的演说：

“各位在座的大银行家，你们的想法是错误的！在这紧要关头，不打开金库，那银行是干什么的？旧金山在这次灾难之前，已经被大火烧了6次，而我们也重建了6次。而且，在此之前，旧金山不是被称为西部首府吗？这是第7次大火灾，我们没有理由让旧金山毁在我们手里！各位，7是个幸运的数字，让我们转祸为福吧！银行若关闭6个月的话，那得到11月，这是不行的！让我们团结起来，共同努力去重建一个新的旧金山吧！”

说话间，他扫视了一下会场，接着又说：

“我是意大利银行的贾尼尼。现在，我宣布：我们意大利银行明天早上正式恢复营业！”

他瞥了一眼那些阴沉着脸正用敌视的目光盯着他的大银行家们，又补充道：

“我也诚挚地希望大家都能和我一起打开银行。如果没有办公用桌的话，来向我借或向我租都行！”他觉得自己再说这些话时，声音几乎激动得有些颤抖，毕竟此时他面对的都是些身份比自己高、实力比自己强的所谓名流人物。

贾尼尼的话掷地有声，他吐出的每一个字都令商人们兴奋不已。连后来出任美国第32任总统的罗斯福也高

金融投机家

度称赞贾尼尼对加利福尼亚的开发贡献如此之巨大！而贾尼尼也正是抓住了当时银行家和商人们双方的心理，不失时机地利用这一特殊环境和时机，故作惊人之举，大大提高了意大利银行的知名度。

贾尼尼扬言要恢复银行正常营业，不但其他银行表示怀疑，认为他是说说大话而已，就连意大利银行的董事们也不能理解。这也难怪，因为营业大楼已在大火中化为灰烬了。大家都睁大眼睛看着贾尼尼，不知他葫芦里究竟装的是什么药。但贾尼尼却一副胸有成竹的样子：“我已经想好了，就在瓦夫开一家露天银行！”露天银行！真是一语惊四座，但惊叹之余，大家又无不贾尼尼的气魄所折服。

4月22日，大灾难过后仅仅4天，《年代报》上刊登了一则由贾尼尼亲笔拟定的大幅广告：

“意大利银行开始营业了！地址是蒙哥马利街632号。营业时间照旧，露天营业，绝不受地震威胁！”

出人意料的是，广告一刊登出来，前来存款的人竟比贷款的人还要多。这令那些拒不打开银行的银行家们十分懊恼。

其实，之所以如此，主要是人们鉴于火灾的教训，认为与其把钱藏在床垫下或是衣柜里，再度被火烧得一干二净，不如存到贾尼尼开设的银行里安全。人们由地震而产生的恐惧感转变成了对安全感的寻求。

地震后，随关意大利银行知名度不断提高，它的顾客范围也扩大了，不仅有北海岸附近一带的意大利籍移民，而且非意大利籍的顾客明显地增加了。到当年年底，

银行存款总额一下子猛增到 130 万美元，贷款则高达 140 万美元，银行的股东们也各分到 5% 的红利。接着，贾尼尼又趁热打铁，制订了一系列扩大银行资产的措施，使银行资产总额达到 200 万美元，达到和哥伦布银行平起平坐的地位。意大利银行由北海岸的一家小银行一跃成为旧金山独当一面的商业银行。

三、困境突围

“美国禁止银行越州扩大分行网，贾尼尼便钻了法律的空子，将银行改为“控股公司”，但其业务性质并未改变，从而顺利地建起了遍及全国的银行网。”

贾尼尼说过：“人无法支配财富，而是财富在支配人。”人的欲望往往是难以满足的，人一旦被纳入了某一程度，就得按这一程序的规则办事。也许正是在 200 万美元的财富支配下，1907 年，贾尼尼和妻子坐上横贯美国大陆的列车，第一次到东部去考察财政界的状况，并参观了纽约的金融中心——华尔街。

当时，由于美国大规模的开发与建设方兴未艾，欧洲金融界对美国的投资热潮仍呈上升趋势。金币、银币、镍币以及联邦政府和各州政府发行的纸币同时流通。贾尼尼十分敏锐地意识到，美国市场涌入了大量的欧洲黄金形成资金过剩，很可能造成通货膨胀，引起纸币贬值，从而导致客户大量从银行提取黄金的挤兑事件。因此，从纽约一回到旧金山，他立即召开紧急会议，决定更改现

金融投机家

行的小额贷款奖励原则，以防止可能发生的危机。

“开始储存金币，从现在起暂时以纸币支付。”贾尼尼对行员们说。

贾尼尼强调这次暂停提取金币的行动一定不能让客户察觉，否则事情就会弄得十分被动，甚至不可收拾。贾尼尼下令不许透露任何有关消息，一切都秘密进行。因此，这次行动理所当然地取得了成功。

一个月后，贾尼尼所担心的情况终于发生了。英国金融界因为对美投资过剩，纷纷开始紧缩银根，美国历史上最严重的经济危机到来了。面对势不可挡的提款浪潮，许多银行因为无款支付而宣布倒闭，单华尔街一地就有6家信托银行相继寿终正寝。有些州为了对付这股无法遏制的狂潮，不得不颁布了关闭银行的法令。由于贾尼尼在北海岸一带的信誉非常好，再加上事先已有了充分的准备，意大利银行得以安全度过了这一非常时期。此外，贾尼尼还在危机中给库罗卡银行以巨大帮助。

一天，贾尼尼的弟弟乔治飞跑进门，喘着粗气，大声对贾尼尼说道：“库罗卡银行发生挤兑了！”

“什么？库罗卡银行挤兑？”贾尼尼简直不敢相信自己的耳朵。

意大利银行是临时办公开始营业的，大地震之后，还是使用的库罗卡银行的地下金库。并且，库罗卡银行里还设有意大利银行的户头，意大利银行存入了大量的金币。库罗卡银行还输意大利银行和其他机构间的结算业务。库罗卡银行挤兑事件必然波及意大利银行。鉴于这种关系，贾尼尼连忙指示佩德里尼和乔治两人到库罗卡

金融投机家

银行去了解事件真相。他们很快带来了坏消息：“库罗卡银行前面，人群疯狂的大吵大闹，而库罗卡银行的大门却紧闭不开。”

库罗卡银行发生挤兑，是由经济恐慌和贪污的双重打击引发的，所以只要稍出一点差错，意大利银行也必会被殃及。贾尼尼亲自跑到库罗卡银行，他拼命挤入嘈杂纷乱的人群，大声喊道：“各位！请保持镇静！激动不能解决问题。旧金山和纽约、芝加哥不一样，这里不是搞投机事业的纽约，大家一定要相信我的话。如果大家真的要用钱，请到意大利银行来，用库罗卡银行的存折一样可以领到钱。我是意大利银行的贾尼尼，请大家相信我！”喊完这番话，他已声嘶力竭。

这番话果然奏效，因为在大地震时，贾尼尼有开办“酒桶银行”的业绩，所以自那以后，北海岸一带没有人比贾尼尼更令人信服了。

库罗卡银行的挤兑风波被贾尼尼的一番话平息了。他还贷给库罗卡银行价值 15 万美元的黄金，对意大利银行这种小型银行来说，这个举动是一种赌博。后来，库罗卡银行的总经理及有关高级职员一起到意大利银行向贾尼尼致谢。

在这次危机中意大利银行虽然侥幸过关，但贾尼尼清楚地知道，仅以贮存黄金的办法来消极预防，绝不是长远之计，因为这种收进黄金发出纸币的做法，迟早会失去客户的信用，真是太危险了。况且，即使大量贮备了黄金，也不一定能保证不被挤跨。据《财政日报》的消息，华尔街的银行，共存入 11 亿多美元的黄金，结果

金融投机家

还是不够。贾尼尼陷入沉思，他必须找到一个可以从根本上解决问题的办法。意大利银行的经营方针必须作重大修改，这是他深思的结论。

正在这时，银行协会邀请呼声最高的下届民主党总统候选人威尔逊，到丹佛举办一次有关银行政策方面的讲座。贾尼尼迫不及待地去参加这次讲座，去听听他的高论。

民主党候选人威尔逊后来成为美国第28任总统，他的童年是在战争中化成焦土的南方度过的，他感受了南北战争的悲惨，所以对处于社会下层的贫民百姓寄予很大的同情。他向在场的银行家发出强烈呼吁：“谁都知道，要将贫困的地方变成丰衣足食之地，必须有充实的资金，这是各地方的小银行根本无能为力的。不过，只要各地的地方银行共同为生产而集中资本，就可以产生足够的资金力量！”这里威尔逊所说的“地方银行”，在当时又称为“单一银行”。按照那时反对垄断的美国法律规定，银行是不能越州营业的，地方银行只能在本行所在的市、镇、村开设唯一的一家银行。

当贾尼尼听到“各地方银行共同为生产集中资本”时，突然眼前一亮。他惊奇地发现，在发生经济危机时候，只有旧金山的加拿大银行一点也未受到影响！而这家银行偏偏又不是一个独自为政的单一银行，它于1901年被设在温哥华的大英哥伦比亚银行合并。贾尼尼心中豁然透出一道灵光。何不使自己的银行也建立全国的分银网？这也许是战胜危机的“金钥匙”。

兵贵神速。从丹佛回到旧金山后，贾尼尼顾不上休

金融投机家

息，又踏上去加拿大旅行考察的征途。在那里，他得知多伦多和蒙特利尔的加拿大银行都有分行网，分布在全国各地。各分行网吸收的民众存款再集中到总行，这样，银行就具有很大的机动支配能力。加拿大的金融体系和美国大不相同。在美国，地方银行都把黄金集中到华尔街的大银行。

贾尼尼通过考察找到了克服危机的灵丹妙药，下一步就是建立意大利银行的分行网了。

其实在美国的银行史上，曾有过分行网的记录。1790年，起源于费城的第一合众国银行就设立了8家分行；1810年至1930年间，第二合众国银行的分银网已经延伸到遥远的新奥尔良、东北部的缅因州、西北部的俄勒冈。但是，南北战争使分行网支离破碎，难成一体。后来地方银行逐渐演变成州立银行或国家银行，无论是哪一种银行，最终都成为单一银行。不仅如此，地方银行都具有浓厚的排他性和地区垄断性质。美国政府鼓励地方银行自由发展，反对银行垄断，并且认为这是美国民主的体现。为了防止有人搞垄断，搞不公平竞争，美国法律明文规定，严禁单一银行取得其他同业银行的股份，严禁银行越州营业。这对贾尼尼建立银行分行网的计划无疑是一个巨大的障碍。

要建立分银网，首先要有总行的像样办公楼，这是拓展业务的必备条件之一。1908年意大利银行在两条著名大街的交汇处建造了一栋高达9层的办公大厦。新的大楼是一栋壮丽的近代建筑，其外观具有文艺复兴时期的风格，设计独特。现在，美国商业银行的各地方分行

金融投机家

办公楼都是依照它设计的，几乎所有美国银行办公楼的内部设计都沿袭了当年贾尼尼的设想。

贾尼尼常说：“没有像‘客人’那么有趣的动物。”他端坐在新办公大楼的办公室的正中央，并不是在看帐簿，而是全神贯注地观察着顾客的一举一动。如果听到一些街谈巷议，贾尼尼也会从办公桌旁站起，参加与客人的谈话。通过谈话，贾尼尼取得了不少信息，又沟通了与顾客的感情。假如有一天，他听说某太太生了个小孩，他全会留心她的丈夫是不是来意大利银行。假如来的话，他就会迎上去，说几句祝福的话，并从口袋里掏出 5 美金：“恭喜你，来，这点钱当作贺礼。请开始为新生儿储蓄，存下 1 元钱吧！”

客人就会把 1 元钱送进柜台，领到 1 张存折，然后捏着剩下的 4 元钱高兴地回家去。但在第二天，会有 99% 的顾客又拿着这 4 元钱存入意大利银行。

贾尼尼这种细心观察的方式产生了意想不到的效果。意大利银行的存款日增，贾尼尼建立分行的决心就越来越强。一天，贾尼尼请来了著名的律师巴西加尔皮当自己的顾问。有了这位律师，贾尼尼就容易钻法律的漏洞。幸运的是，当时的州银行局长是个非常赞成设立分行的人，所以，圣诺耶分行的许可证一经申请就立即发下来了。其实该分行不是新建的银行，其前身是一个濒临破产的小银行，贾尼尼名义上是合并，实际用收买的办法，使它成为意大利银行的第一个分行。贾尼尼正换掉了银行的招牌，改变了经营方针，其他一切照旧。正如贾尼尼指出的那样：“旧金山其他银行，不论是拓展新

金融投机家

的或传统地方的业务，都不带旧金山本地人去，我们应该运用圣诺耶当地的人。”这是贾尼尼扩建其他分行的一条基本准则。

意大利银行随着分行网的不断扩大而迅速成长，超出了单一银行的一般增长率。其银行总资产在1911年是900万美元，第二年就突破了1200万美元的大关。虽然银行的资金不断增加，但贾尼尼仍不改变对股东的初衷和银行的经营原则。

除了创立银行之初的元老，贾尼尼决不卖给一个人10股以上的股份。股东大多持有两三股股份，农民是最主要的股东，其他股东还有菜贩、渔夫、理发师以及肉铺、零售店老板等等，职业五花八门，意大利银行发展成为美国银行史上空前的“大众银行”。

当一切都步入正轨后，贾尼尼的目光便投向了更远的领域。新闻界猜测他有可能涉足纽约金融界，贾尼尼私下对妻子说道：“纽约，我一定要来的！只不过我们现在羽翼未丰，远不是华尔街大佬摩根的对手。因此，我先要在整个加州扩大意大利银行的分行网，等站稳脚跟后，就像蜘蛛网一样，最后从四面向纽约包抄，夺取华尔街的控制权，进而走向全美，走向世界！”

要想征服加州，首先必须征服洛杉矶。1913年春天，贾尼尼和贾克摩来到洛杉矶进行考察。当时，洛杉矶最大的两家银行是总资产4800万美元的沙托利的美国太平洋银行和美国商业银行。贾尼尼在洛杉矶买下了即将破产的派克银行的股份，很快遭到这两家大银行为首的几乎所有洛杉矶地方银行的反对。他们在报纸的头版头

金融投机家

条刊登了醒目的大标题：“迎击意大利的侵略！”

意大利在国家统一之后，经济状况十分糟糕。国王温贝尔特一世遭无政府主义者暗杀后，国家主义和社会主义便在意大利国内日益高涨起来。此时意大利的外交极具侵略性质，当意大利趁着巴尔干战争（1911年）向土耳其的属地的黎波里（利比亚）进军时，美国舆论界对此攻击四起。在报纸舆论的宣传下，洛杉矶对贾尼尼的抵抗情绪空前高涨。但贾尼尼并未就此畏缩，他不允许自己的计划半途夭折。

贾尼尼开始反击了。他在当地的晨报上打出全页广告。

“贫穷的意大利借钱给贫穷的小市民和劳工。意大利是贫穷人之友。”

意大利的确是个贫穷的国家，在那一年中，移居海外的意大利人多达 87 万人。

贾尼尼非常清楚，在土地热的高峰期过后，洛杉矶的经济状况正逐渐走下坡路。这种不景气是世界性的，但在洛杉矶这座新兴城市中表现得特别明显，这里的失业人口正在增加。从贾克摩的调查中，贾尼尼了解到，洛杉矶清泉街的周转资金绝对没有旧金山蒙哥马利街那样宽裕。

洛杉矶的口中有一半是白人，其中外来移民很少，而且有种族歧视问题。正是针对这一点，贾尼尼登出了用 7 国语言写的广告，把南加州的平民百姓作为宣传对象。

接着，贾尼尼又登出另一个全页广告：“买自己的房

子吧！租房子就等于把钱丢进水沟里。请来 5 号街希尔道的派克银行！6%的低利息，谁都能贷到买房子的钱！”

连续两天的全页广告在市民中引起极大的反响。第三天，贾尼尼又登出另一个全页广告：“洛杉矶银行只能借钱给拥有大资本的建筑业者。5 号街希尔道的派克银行是百货银行，专借住宅贷款给小市民及劳工朋友们！”

贾尼尼的宣传攻势取得了空前的成功，反应强烈的小市民在派克银行的门前排起了长队。意大利银行终于在洛杉矶站稳了脚跟。事实再一次地证明了他“以市民为主要顾客”的办行方针的正确性。

1913 年，威尔逊当选为总统。年底，威尔逊就制定出了联邦储备法。这个储备法旨在加强联邦政府对华尔街的控制，以及加强对国家银行和州立银行的管辖权。同时，还强化了货币发行制度。根据这个法律，政府设立了联邦储备银行，并且在全国各大城市设立了 12 个分行，强制各地可以发行纸币的国家银行加盟到联邦储备银行中来，然后通过控制加盟银行发行纸币的利息进而控制整个金融市场。很显然，这是一个特殊形式的中央银行。

贾尼尼的目标在于建立一个能控制全美、甚至控制欧洲的垄断银行。因此，他无法忍受联邦储备银行的建立。针对联邦储备银行为了控制给欧洲各国的超额贷款而采取的紧缩银根的政策，贾尼尼决定采取一个大胆的行动：向农民发行银行本票。凭着意大利银行的信誉，这种票据堂而皇之地取代纸币而在市场流通。结果，这一方面解决了农民在联邦储备银行贷不到款的问题，避免

金融投机家

了因资金短缺而可能引起的农业危机，进一步巩固了意大利银行在加州的地位；另一方面，贾尼尼的这种做法其实质已经打破了联邦储备银行对纸币发行的垄断地位。

美国的金融界在第一次世界大战爆发时极其活跃。华尔街开始给英、法、俄三国发放大量的军事贷款，美国政府也开始发行这三国的战争债券。但刚接任斯卡蒂那成为总经理贾尼尼清楚地看到，一旦美国参战，经济形势就会很快低落。同时他还敏锐地发现，大战以后，农民们开始大量向西部迁徙，一场开发西部的浪潮正在展开。贾尼尼预计，这股强劲的浪潮将会促进加州农业的迅速发展。要发展首先必须有足够的资金来保证。这样，贾尼尼毅然打消了原来想发战争财的那种短视的念头，转而决定以低于其他银行 0.6% 的利率继续大规模向农民贷款。贾尼尼的这一决定使各地农民纷纷到意大利银行贷款，甚至有些路远的农民还向贾尼尼建议到他们那儿设立分行，这促进了意大利银行的发展。

1918 年，贾尼尼在加州的意大利银行的分行发展到 24 家。意大利银行成为全美最大的分行制银行，银行总资产达到 9300 万美元，其垄断性质越来越明显。这时加州政府和银行协会终于认识到问题的严重性，他们加紧联合以阻止贾尼尼的进一步发展，但是为时已晚，贾尼尼今非昔比，其在加州的地位已基本形成。后来，贾尼尼把加州的两家最大的外资银行——法国·美国银行和意大利·美国银行也收买了，贾尼尼的意大利银行达到空前的规模。

金融投机家

贾尼尼在加州建立分行网的目标实现了，下一步将是在纽约华尔街建立分行，达到控制华尔街，进而控制全美金融的目标。

1919年，贾尼尼和他的25岁的儿子马利欧偷偷地买下了意大利银行在纽约市区意大利移民社会中的一所小银行。

贾尼尼对儿子说：“马利欧，你仔细听清，从现在起，我们要设立一个叫意大利银行企业股份有限公司的控股公司，这个控股公司将拥有这次买进的意大利银行的股份。”

“为什么要这么做呢？”马利欧睁大了眼睛问道。他对控股公司几乎还一无所知。

“这个嘛……目前加州政府和银行协会联合起来，将会妨碍我们增设分行的计划。联银的主管都是一丘之貉。怎么样？马利欧，再来一个纽约意大利银行企业，这次我们买一个更大的银行，我打算买下东河银行的股份。”

“这就是银行的辛迪加，这不也和J·P·摩根的U.S.钢铁一样吗？”

“对，和洛克菲勒标准石油一样的全国网络。这是在全美各州拥有分行网的银行综合体。你对这个计划有没有兴趣？”

“有！有！”马利欧两眼闪亮，涨红了脸。

贾尼尼继续对儿子说：“这条横贯铁路是斯坦福先生和库罗卡先生竭尽全力完成的20世纪伟业，我们可不能自甘其后喔！”

“你是指设立遍布全美的分行网吗？”

金融投机家

“对！来自北海岸意大利移民的银行，将左右整个美洲。”贾尼尼高兴地说着。

“法律不是明文禁止越州扩大分行网吗？”马利欧有点迷惑不解。

贾尼尼压低了声音，缓缓地说道：“嗯！目前是这样的。所以要钻‘控股公司’这个法律上的漏洞，但是不久以后，就没有这个必要了。”

在纽约，贾尼尼以意大利银行企业控股公司的名义先后买下了波伊利银行、里士满银行和贴现银行。贾尼尼收买银行的行动都是在非常隐秘的情况下进行的，以致华尔街一时竟没有觉察。

为了更好地实现自己的目标，贾尼尼先后辞去在纽约的控股公司——意大利银行企业和意大利银行中所担任的职务，甚至还脱离了加州的意大利银行的业务联系。

1920年，贾尼尼到意大利旅行，在那里他成功地买下了一个拥有分行网的银行。意大利银行迈上了跨国经营的征途。

到1927年初，控股公司意大利银行企业的总资产已达2.17亿元，成为拥有175家分行的大型企业。

四、决战华乐街

随着贾尼尼势力的扩大，向华尔街进军的时机来到了。

1927年2月，美国“麦克斐顿法”开始实施。该法律规定：允许设立总行的国家银行，以各州、各都市为

地区界限设立分行,但这距 1919 年意大利银行在纽约设立第一家分行已经是 7 年时间了。在这 7 年中,意大利银行企业取得巨大的发展。当贾尼尼把他在“麦克斐顿法”实施前收购的最后一家银行改名为美国自由银行时,整个金融界都被震撼了。纽约的华尔街和旧金山的蒙哥马利街纷纷发出“狼来了,贾尼尼想要控制整个大陆”的紧急警报。接着,有人当面指责贾尼尼使用极不正统、极不光明的手法,打破了美国社会的民主传统,意大利银行是以垄断银行为目的金融帝国。

对此指责,贾尼尼不以为然地说道:“我只是希望尽我所能公正地分配财富,为此,我愿继续不懈地努力。”贾尼尼终不再掩盖自己的意图了。因为,他所做的一切已经合法了。

贾尼尼的不可一世自然引起了对手的强烈不满,他们联合向摩根去求援,作为摩根商行创始人之一的巴斯托也在摩根的耳边吹了风。而摩根只是大度地笑笑,十分平静地说道:“他不碰到我的头上,我们就跟他和平共处;若是他不自量力地想碰我,我叫他有来无回,这就要看他怎么做了。”

摩根的按兵不动增强了贾尼尼进一步扩张的信心。他把纽约的意大利银行企业交给佩德里尼和一直跟着他的律师巴西加尔皮负责,自己则回到旧金山,邀请曾参与起草“麦克斐顿法”的柯林兹为顾问,很快就制定了 3 个战略。

第一个战略是:在加州成立美国银行股份有限公司,也是纽约意大利银行(企业股份有限公司)控股公司名

金融投机家

下的国家银行。根据麦克斐顿法，这个控股公司在每个城市建立连锁银行。

第二个战略是：在和州长大选同一天举行投票的旧金山和洛杉矶的“市民提案”中，鼓动实施“州银行法修正案”，扩大舆论影响。

“市民提案”是由民众投票决定的，在加州的法律中比议会立法更具效力。贾尼尼提出了一个新的议案，即用以往曾“受到 20% 市民欢迎”的州立银行设立分行的一项条款，作为银行无条件建立分行的提案交议会考虑。

最重要的是第三个战略：把佩德里尼及其同伙分派到整个美国各个地方，把属于纽约控股公司——意大利银行企业的那部分股份，卖给分布在整个美国 56 个城市中的所有意大利移民。

按照以前的惯例，贾尼尼仍然把零散的股数尽量卖给大部分意大利移民和所有有公民权的人。这样一来，贾尼尼的交易无论在纽约、芝加哥或是新奥尔良都特别好。其中当然是加州的销售情况最好，居住在圣瓦金盆地或圣地亚哥附近的农民也踊跃前来；意大利银行的旧股东自然前来购买。

对此，贾尼尼高兴地说道：“控股公司意大利银行企业真正的股东中，实际上有 90% 是加州意大利银行的股东，这就像是互相拥抱着—对情侣。”

纽约的控股公司意大利银行企业就是这样补充资金的。很快，亚特里奥即贾尼尼的二弟被派为常驻纽约的代表，监督佩德里尼和巴西加尔皮。贾尼尼一再嘱咐亚特里奥：“把纽约买入的所有单一银行，全部集中在东河

银行集团，扩大分行网。目前控股公司意大利银行企业的总资产是 7000 万元，马上就会突破 1 亿美元大关了！”

亚特里奥除了担负着监督的职责，还秘密受命进行规模更大的收购和扩大分行网的任务。

亚特里奥有一个叫贝尔登的手下，此人早被巴斯托收买。受巴斯托的旨意，他向亚特里奥献计道：“华尔街 44 号的单一银行——美国商业银行的巴斯托很有诚意，我们可以把它合并过来。”亚特里奥不知是计，想也没想就答应了。接着，按照事先的安排，占有这个银行一半以上股份的裘纳斯又帮助亚特里奥成功地收购了有名的大银行——制造业者信托公司，并把这两银行合并，改为美国商业银行，总裁由裘纳斯出任。

当贾尼尼知道这情况时，生米早已做成了熟饭，他急得直跺脚。他知道，虽然华尔街的美国商业银行是一家小银行，但是来头不小。它于 1828 年创立，地处百老汇和华尔街口，毗邻摩根商行的势力范围，摩根商行必然影响美国商业银行。亚特里奥的这一收购行为，必然会引起摩根的强烈反击。贾尼尼十分清楚，与摩根的决斗迟早是会发生的，但他并不希望因买下一家小银行而把这一决斗过早地公开化。于是，他赶紧来到纽约，在贝尔登的安排下，与摩根在巴斯托的住宅进行了首次会晤。

摩根此时已经从这次收购美国商业银行的事件中，看清了贾尼尼的勃勃野心。因此，无论贾尼尼怎样解释，他是绝不肯相信的，他已经决心置贾尼尼的意大利银行于死地。但为了稳住贾尼尼，他却装出一副很客气的样

金融投机家

子，对美国商业银行的改组表示祝贺。

贾尼尼凭直觉判断，摩根已经完全掌握住了裘纳斯了。随即，贾尼尼决定通过意大利银行企业把裘纳斯所有的 3.3 万股美国商业银行股票买下，并且合并东河银行、商业交换银行和美国商业银行三家，命名“美国国际信托暨储蓄银行(BANT&S)”。这是一家国家银行，是第二合众国银行的重现。这也正是贾尼尼曾对马利欧提起的横贯大陆的计划，即从西岸到东岸搭一座长虹桥。

结束了和摩根的会谈之后，贾尼尼离开纽约返回加州，在车上他接到一封贝尔登发来的电报：“摩根完全赞成你所提出的银行全国化方案，请放心！”贾尼尼一眼就看穿了这一欲盖弥彰的阴谋，于是立即回电：“来电知悉。请在纽约的报上广为宣传，BANT&S 不是投机银行，而是保障全体善良市民利益的储蓄银行。”贾尼尼感到，一场恶战就在眼前。

1928 年春，华尔街意大利银行企业的股票突然暴涨。接着，旧金山蒙哥马利街意大利银行的股票也受到这股大潮的冲击，小股东们见有利可图纷纷抛出手中股票。贾尼尼大吃一惊，于是派人调查事件起因。结果发现，意大利银行的股票是被一个股东买进，接着，该股东又在第二天以更高价卖出。显然这是有人故意在做清算交易！一旦股市猛升，小股东想收回股票是没有可能的。这样下去，股票将落入大股东手中，意大利银行将会被他人操纵！

很快，贾尼尼使出他的“杀手锏”，在纽约和旧金山的报纸上登出了大幅对股东的警告：

“意大利银行最初的业务目标是对大众储蓄的存款及放款提供利息，我们现在是这样做的，将来还将一如既往地这样做下去。以前在内华达山曾经显赫一时的移民们，为什么最后落到身无分文呢？就是因为他们被某些人搞股票投机所欺，这都是有历史根据的。我们意大利银行是属于各位股东的大众银行，大家切勿被华尔街投机者的甜言蜜语所欺，做出自掘坟墓的事情。切记！切记！”

不仅如此，贾尼尼为了安抚意大利银行和意大利银行企业的股东，他和马利欧还走遍了大大小小的城镇。由于这些股东大部分是意大利小市民，他们对贾尼尼一向是非常信任的，因此，入夏以后，这股浪潮逐渐平息。但贾尼尼因劳累过度而病倒了，决定到欧洲疗养一段时间。

但是对手们并不因此罢休，一个月后，贾尼尼在米兰饭店突然被一条新闻惊呆了。这条头版头条的新闻是这样写的：“贾尼尼的控股公司纽约意大利银行企业的股票出现跌幅 50% 的大暴跌，加州意大利银行股票亦出现 36% 的跌幅。”不论是猛涨，还是暴跌，目的只有一个，即把意大利银行置于死地。贾尼尼迫不及待地赶回旧金山。

在圣玛提欧的住宅中，贾尼尼召开了紧急会议。马利欧和其他董事们一直认为，要彻底摆脱华尔街的投机市场，就必须采取以毒攻毒的办法，即意大利银行卖出少部分手中的资产，然后以所得资金再买回公开上市的股票，做成非公开股票交易。但贾尼尼驳斥道：“不行，绝对不行！我决不允许在意大利银行发生这种投机的行

金融投机家

为!”

大家都沉默了,以为贾尼尼想好了出奇制胜的妙计。但是,贾尼尼却说出了让大家都非常吃惊的话:“我已年近花甲了,这几年体力渐渐不支,没有能力再处理这些纷繁复杂的问题。因此,我决定辞去意大利银行总经理的职务,同时辞去意大利银行企业的一切职务!”

此时,马利欧伤心地说:“爸爸,意大利银行是您呕心沥血一手创建起来的,如今正面临着血与火的考验,在此生死存亡的关头,你怎么能离开它呢?大家都迫不及待地期待您的回国,请您说出心中的话!”

贾尼尼笑了笑,然后大声地说道:“我不会让意大利银行倒下的。不但如此,我还要设立一个比意大利银行大好几倍的控股公司!”这句话镇住了所有的人,大家都屏住呼吸不敢有任何举动,等着贾尼尼的下一番话:

“我之所以辞职,就是要以个人的身份去游说柯立芝总统和麦隆财政部长,争取促使他们制定一条法令,使国家银行全国分行网合法化。当然,我去游说一方面是争取银行分行网合法化,另一方面也是一条缓兵之计,对手们会认为我暂时没有什么作为。你们应该乘目前华尔街疏于防范而在投机热潮中倾力于炒股的大好时机,避实击虚,打他个措手不及,迅速发展出一个以原始银行业务为正业的世界第一大商业银行。这个全国性巨型控股公司的名字我已经想好了,就叫泛美股份有限公司。然后,再以这个公司的名义把在别人控制下正在暴跌的意大利银行的股票廉价买进,问题不就解决了吗?”贾尼尼这种高瞻远瞩的气魄,使大家看到了胜利的曙光。

金融投机家

泛美股份有限公司的成立，表明贾尼尼终生追求的全国性分行网建成。不但如此，贾尼尼还把在欧洲所设的银行网也统统地联结在一起。为了避免再发生以前不幸的事件，或许也是一种报复，贾尼尼把贝尔登找了过来，对他说：“这次，我相信你也知道，对我而言，是我这一生中成败的关键。所以想特别拜托你一件事……这件事若没有华尔街完全的同意与认可，成功的希望将很渺茫，你能不能安排我与摩根再度见面？”

贝尔登显得很不自信，对贾尼尼的问题没有作正面的回答。他匆匆地返回纽约，不知何故，直到1929年以前，竟得不到摩根或是贝尔登传来的任何消息。

当贝尔登1929年再次出现在贾尼尼面前时，他向贾尼尼引荐了当时被公认为有可能接替摩根成为华尔街新强人的沃克。沃克沉稳的性格、渊博的知识、高深的银行理论，特别是对“银行全国普及化”论调的赞同，很快得到贾尼尼赏识。他认为沃是个非常难得的人才，非常真诚地邀请沃克出任泛美股份有限公司的董事长兼总裁，年工资10万元。马利欧则出任副总裁，年薪5万元。

为此马利欧很不满意，贾尼尼这样安慰他：“没关系，你应该学习学习。你身边有佩德里尼和巴西加尔皮，只要能从沃克那学到一点东西，我一定照单全收。”

但是，贾尼尼这次却犯下了他一生中最大的错误，沃克是摩根商行出的一着暗棋。他根本不会料到，沃克这次来的目的，就是接受了华尔街摩根商行的最高指令：不惜一切代价置泛美股份有限公司于死地！他更没有想到，沃克上任不久，就把一直深得贾尼尼信任的佩德里尼和

金融投机家

巴西加尔皮拉拢了过去。

一切都安排好了，贾尼尼感到极度疲惫，而银行在派人巡视全国后所作的报告表明，一切都很顺利，各方面发展平衡。贾尼尼放心了，决定到欧洲去好好休养一番。

当贾尼尼在伦敦的时候，他看到了华尔街股市10月29日大暴跌的新闻。一个星期的时间，股市就像是陡坡上行驶的车子一样一下子跌落下去。

“斯卡蒂那病危。速返国。”一接到马利欧拍来的电报，贾尼尼就放下手边的事，准备启程回国之际。第二封电报来了：“斯卡蒂那已死。”

为了乘坐从威尼斯开的船，贾尼尼先坐火车经过维也纳，就在他前注意大利的途中，他收到了更加糟糕的第三封电报：“马利欧辞去泛美股份有限公司的职务。”

第二天，贾尼尼病得无法起床，被送到维也纳医院，他被确诊为肋膜炎和神经炎并发症。由于持续高烧，精神极度衰弱，医生劝他要绝对地静养。贾尼尼何尝不知自己的身体状况，但华尔街形势的恶化，又怎能使他安下心来？

当又一封情况更加严重的电报“沃克卖出控股公司”送到时，贾尼尼回了封紧急电报：“放弃黑桃，把布雷亚商行股票以原价卖给沃克，叫他回华尔街去。我会立即回国。”当晚，贾尼尼秘密地把威尼斯分行经理召到维也纳来，用担架抬着他偷偷溜出了医院。就在他离开医院不久，又来了一封电报：“沃克以缩小公司为借口，宣布将关闭加州的意大利连锁银行与部分纽约美国信托

储蓄银行 (BANT&S)。”

贾尼尼拖着沉重的身躯回到内华达州的利诺，在一家饭店里，贾尼尼和马利欧秘密见面。

一走进饭店的房间，贾尼尼说道：

“在听取报告之前，我要去理发，把这头乱发整理一下！”尽管贾尼尼狼狈不堪，但仍强装平静。轻松的话语一落，他就走了出去。

贾尼尼是秘密回国的，但他一进理发厅，就被沃克从旧金山派来的跟踪马利欧的间谍看到了，沃克已经知道贾尼尼回到了国内。

对沃克来说，击败贾尼尼的“华尔街指令”的确是最高命令，但行动起来有不少困难。由于股东范围很大，都分为零散小股，而且贾尼尼手中所有的股份不到半数，因此沃克决定出人意料地召开临时股东大会，希望导致挤兑。当然，由于股东分散在全国各个地方，因此，得到临时通知，能准时参加会议的股东很少。

为了配合召开临时股东大会，沃克还故意让人传播谣言：“意大利银行已经很危险了，赶快把它的股票卖掉，提出存款。”谣言四起，越来越多的人开始到意大利银行提款。意大利银行的股票也由原来的 28 元猛然跌到 2 元！

贾尼尼开始大反击了。他马上把马利欧寻来，教他如何调度资金和如何防止挤兑。贾尼尼又使用他的惯用的广告战，直接在报纸上揭露沃克的阴谋：

“泛美股份有限公司的总裁沃克，正计划分割善良股东的基本权益。泛美股份有限公司未能尽到联邦政府证

金融投机家

券交易委员会所规定的义务——对股东报告公司的实际营运状况，玩弄不正当股价评估的奸计，致使其健全的银行群纷纷陷入破产的困境。很明显，这是挤兑的行为。这绝对是蓄意已久的阴谋，希望大家不要上当！”

为了配合这一广告攻势，贾尼尼和马利欧顾不上身体的极度虚弱，亲自走上街头、深入农村去游说。由于意大利银行的小股东们都熟悉贾尼尼的这一方针，这些小股东们，都是在地震后对贾尼尼深深信赖的那些人，拥护贾尼尼的大多是纯朴的、不太爱说话的农民和渔民，生活状况还没有到让人绝望的程度，他们看到贾尼尼在各大报上刊登的启事后，没有参加挤兑。他们予以贾尼尼同情和大力支持。

尽管沃克也让素有“天才业务员”之称的佩德里尼到处游说熟识的股东们，但是依然是徒劳，没有任何功绩。

贾尼尼对于意大利银行成立后的大众银行意识所产生的威力极为吃惊。对身体虚弱、行将就木的贾尼尼，各界表示了极大的同情和关注。

针对沃克召开的临时股东大会，贾尼尼想出一条缓兵之计：向特拉华州的威明顿的法院控告沃克所召集的紧急股东会议无效，再渐次收回全国小额股东的委任状。结果，贾尼尼胜诉了，法院判决正式股东大会在4个月之后召开，这就为贾尼尼最终战胜沃克赢得了宝贵时间。

接下来就是为了获得多数选票而举行的激烈的竞选活动，其规模之大，甚至有超过美国总统大选的架势。竞选需要大量的资金，没有经费就意味着失败。此时，贾

金融投机家

尼尼父子都几乎是身无分文了，不得已，贾尼尼只得凭自己的人身保险向保险公司预借 50 万元。

此时，沃克疲于奔命，犯下了一个致命的错误。沃克指示巴西加尔皮和佩德里尼反意大利银行和美国国际信托储蓄银行的职员立刻全部开除。这些人都曾被贾尼尼作为小股东，得利于贾尼尼。怀着对沃克的仇恨，他们不但把自己的一票投给了贾尼尼，而且还自愿组成一个专业集团，齐心协力为贾尼尼筹集活动资金，拉选票。

在特拉华州的威明顿股东大会终于召开了，投票的结果是，贾尼尼取得了全面的胜利。他获得了 2537 万股的信任票，把意大利银行从死亡线上拉了回来。

大选刚一结束，就有人拉出一条巨幅标语，上面写着：“热烈祝贺贾尼尼成功驱逐华尔街的恶魔！贾尼尼万岁！万岁！”贾尼尼感动得热泪盈眶。

贾尼尼终于取得了和华尔街的这场生死存亡的战斗的胜利，不久贾尼尼把属于意大利银行的各个分行全部改名为美国商业银行。

贾尼尼还得同“金融大恐慌”展开另一场激烈的战斗，才能维持控股公司泛美股份有限公司的发展。由于它关系美国商业银行的生存，所以贾尼尼又重新担任起美国商业银行总经理职务。

二战以后，年过 70 的贾尼尼以年事已高为理由请求退休，由马利欧继任总经理，但是贾尼尼仍然亲自参加每次的股东大会。他在最后一次主持股东大会时，激昂地报告说：“告诉大家一个好消息，我们的存款总额已突破了 5 亿元，超过纽约的曼哈顿银行，已登上全美第一

金融投机家

银行的宝座。我们的规模越来越大，仅在加州的分行数即达 410 所，行员 6000 名。不过我们并不以此为满足，我们还要继续扩大意大利银行的分行网，并计划到马尼拉、曼谷、关岛以及东京设立美国商业银行的分行。请各位大力支持！谢谢！”会场上立刻响起了雷鸣般的掌声，贾尼尼仍然是宝刀未老，雄心不减。

1949 年 6 月，因心脏麻痹，贾尼尼终于走完了他人生的最后一站。此时，美国商业银行总资产 20 亿元，分行总数仅加州一地即达 493 所。然而，贾尼尼的遗产只有价值 43.9 万元的私人住宅等不动产。他曾在去世的前一年，捐款 50 万元作为医学研究和银行员工子弟教育的奖学金。他还向加州大学捐款 150 万元作为农业经济基金。1952 年，继任的总经理马利欧也去世了，他的妹妹克雷亚接任美国商业银行的第三任总经理。到 80 年代，美国商业银行出现了有史以来最大的巨额赤字，失去了它昔日的辉煌。

“华尔街之王”——古特弗罗因德

约翰·K·古特弗罗因德，1929年5月出生在美国纽约市郊的斯卡斯伐尔。高中毕业后考入奥柏林学院，获得文学和英语语言双学士。1953年，他24岁时进入了所罗门兄弟公司，开始从事股票交易工作。在华尔街摸爬滚打二十多年后，于1978年成为了所罗门兄弟公司的总裁。当人们正期待着古特弗罗因德率领所罗门兄弟公司在华尔街大展鸿图之时，上任伊始的他却做出了一个惊人的举动，他主动地促使了所罗门兄弟公司与从事商品初级交易的菲布罗公司的合并。一时之间，舆论界一片哗然。然而，几年以后，当古特弗罗因德成功地完成了对菲布罗公司的反兼并时，人们才真正发现这是一个用心良苦、苦心积虑的举动。这一举动的真正目的，原来是为了克服所罗门兄弟公司的合伙性质的种种弊端，使它变成为一个公众持股的上市公司，以便古特弗罗因德能真正地放手大干一场。果然，当反兼并行动成功以后，古特弗罗因德不仅在股市上屡

金融投机家

有收获，还成功地打入了美国的证券包销界，成为了美国最大的国债包销商，一共包销了 210 亿美元的公司债券和政府债券。在古特弗罗因德的领导下，所罗门公司目前已拥有了 680 亿美元的证券资产，是他出任所罗门公司总裁时的 24.3 倍。精明、机智，既有全球眼光又具有金融斗士的坚韧，使古特弗罗因德成了当今这个表演时代的华尔街的化身。他在投资银行界的突出成就，使他当之无愧地获得了“华尔街之王”的美誉。

一、引言

当所罗门兄弟公司在 1981 年被菲布罗公司兼并的时候，一些传统主义者都不禁在哀叹华尔街最大的私人合伙商号已不复存在了。其实，他们大可不必浪费他们的眼泪。在经过四年两公司的股权之争以后，所罗门兄弟公司已经完全控制了这家兼并它的公司，在美国金融史上写下了一部经典的反兼并战例。这次成功的反兼并战是在所罗门公司同菲布罗公司多风暴的合并中作为一家公众持股的金融超级强国而实现的，很快就要重新以所罗门股份有限公司为人所知了，不仅取代了原来的所罗门兄弟合伙公司，还取代了兼并它的菲布罗公司。

梅里尔·林奇公司保持着华尔街最为人知的商号，戈德曼·萨克斯公司以其卓越的内部管理而著称于华尔街，但是在华尔街谁都知道所罗门兄弟公司是最令其竞

争者畏惧的商号。它是完全的现代投资银行的典型——并不那么仁慈的华尔街之王。

老资格的投资银行家、现任皮尔斯公司总经理的保罗·K·凯利说：“所罗门兄弟公司显示出了远胜于其它投资银行和别的每一个人，它现在经营证券生意是得心应手的。”

二、所罗门公司的救护神

所罗门兄弟公司能东山再起，取得今天的成就，完全是一个人的杰作，此人就是取任菲布罗——所罗门有限公司（不久，该公司就更名为所罗门股份有限公司）的董事长兼首席执行官总裁约翰·K·古特弗罗因德。

精明、机智、既有全球眼光又极具有金融业斗士的坚韧，56岁的古特弗罗因德是在当今这个表演时代的华尔街的化身。

古特弗罗因德能在华尔街上成名既是凭借运气，也是有他自己的图谋。

1929年5月，就在世界经济出现大萧条的时候，约翰·K·古特弗罗因德出生在美国纽约市的一个富裕的郊区斯卡斯代尔。

当时尽管美国的经济十分不景气，但古特弗罗因德家庭境况并没有因此而受多大的影响。古特弗罗因德在斯卡斯代尔这个宁静的小镇上长大。生活富足，一切都风平浪静，顺顺利利。

18岁那年，古特弗罗因德高中毕业后，考入了奥伯

金融投机家

林学院。在那里他获得了文学和英国语言文学双学士。年青时的古特弗罗因德极富表演才能,弹得一手好钢琴,还会吹小号,因此在大学期间他发起并领导了学校的一个演出团体,到各个学校去巡回演出。

由于生活一直比较平稳和顺利,因此古特弗罗因德几乎被这份宁静所埋没了。甚至在他大学毕业以后,他一直打算教英语。然而,是他的拥有一个食肉批发店和货车运输公司的父亲马尼尔改变了古特弗罗因德的一生。他父亲发现他胆大而心细,平时做事为人十分沉稳,尽管多半时候古特弗罗因德是“静若处子”,但一旦需要他采取什么行动时,他会“动如狡兔”,那判断力和反应的灵敏性,分明表明古特弗罗因德极具投机家的潜质。

“知子莫若父”,他父亲看出了儿子在投机方面的潜质,因此他把儿子介绍给了比利·所罗门。比利·所罗门是马尼尔十分要好的高尔夫球友。而比利的父亲又是三个最早的所罗门兄弟之一。因此,1953年,年仅24岁的古特弗罗因德因为这层关系而进入了所罗门兄弟公司。果然,很快古特弗罗因德在投机方面的潜质就充分的体现出来,经过几次成功的交易,他被证明是机智、大胆、坚韧的天生的证券交易商。

由于古特弗罗因德在所罗门兄弟公司的杰出表现,初出茅庐且年仅34岁的他被破格提升为所罗门兄弟公司的全伙人,从而也成为了在60年代打进包销证券业的先锋。

古特弗罗因德并不依靠企图吸引第一流的公司作为其股东而离开它们传统的投资银行,而是艰苦不懈地扩

金融投机家

大所罗门公司有组织的集体投资人的网络，以此利用所罗门公司在证券交易中的力量。一位竞争的投资银行家说：“他最先认识到，配售证券的力量会转化为承销它们的力量。”

在1976年，当古特弗罗因德领导的所罗门兄弟公司挽救了极度渴求资本注入的政府雇员保险公司，这一力量戏剧般地显现出来。古特弗罗因德对这家保险公司的新总裁产生了深刻印象，因此决定帮他们一把。于是他打算采用摩根的证券包销法，建立一个证券辛迪加，准备联合组成一个财团来出售这家政府雇员保险公司7500万美元的优先股，以其渡过资金短缺的难关。但他发现没有响应者。然而，古特弗罗因德已经把要帮助这家保险公司的话说出去了，因而只好决定独自在市场上发行，尽管这样颇费了一番周折，但由于古特弗罗因德在这以前就建立了良好的集体投资人的网络，因此使他成功地售出了这7500万美元的优先股。

所罗门兄弟公司过去的合伙人之一，后来也成为债券承销商的斯坦利·J·阿金说：“约翰·古特弗罗因德是一个勇敢的证券交易商。他做出了如果他不在场，所罗门兄弟公司永远也不会去做的各种买卖。”

早在1972年，当最主要的竞争对手威廉·E·西蒙辞职去担任政府公职时（他后来成了卡特政府的财政部长），年仅43岁的古特弗罗因德就脱颖而出，成了接替比利·所罗门作为所罗门兄弟公司执行合伙人的最佳候选人。他是公司中最受人爱戴的领导，地位无与伦比，因他来做执行合伙人是公司所有员工所期待的。

金融投机家

霍罗威茨，所罗门公司的资深财务经理说：“在股东大会或董事会上，比利总是先说点什么，然后便转向约翰，问他怎么想。”

1978年，在比利·所罗门离规定的退休年龄——65岁还差一年而提前退位时，古特弗罗因德已经像摄政王那样在所罗门兄弟公司中起作用了。

比利·所罗门在退位以前，早已把所罗门兄弟公司大规模地引向了股票交易业务。并帮助谋划具体的行动计划，而且十分注重致力于对于各个股份公司进行行业分析和公司状况分析，致力于基本面和技术面的研究工作。十分重视研究和分析使所罗门兄弟公司从其对手中脱颖而出。然而，比利·所罗门主要的贡献却在于：他使公司建立更雄厚的资本，用的主要方法是对其各合伙人提取分享的利润份额的能力加以严格的限制。当比利·所罗门退位以后，该公司已经名列华尔街同行业公司的第四位，拥有股本资本2.09亿美元，而在1963年所罗门兄弟公司只有1400万美元。

然而，尽管比利·所罗门在位时，取得了较大的成就，但是美国金融界，尤其是证券界的竞争却是日趋激烈，任何一家想在华尔街站住脚的公司，都是“逆水行舟，不进则退”。稍有懈怠，就会被身后一大堆像恶狼一样的华尔街投机者们吃掉。

因此，在比利·所罗门离开所罗门兄弟公司两年以后，新上任的总裁古特弗罗因德就已经在考虑所罗门公司和别的公司合并的问题。回忆起来，这似乎是表明以古特弗罗因德为首的这群所罗门的勇敢的证券交易商们

有些气馁了。然而要知道，当时的实际情况是，美国的高通货膨胀率和联邦储备局政策的变化共同作用使债券的利息率不断上升，而债券的价格持续下跌。经营债券已经成为风险很大的一种生存之道，特别是对于持有大量证券存货的证券公司来说更是如此。

在1980—1981年这段经济动荡的时期内，所罗门兄弟公司的合伙者们面临了灭顶之灾。由于债券价格的持续下降，使所罗门兄弟公司的证券存货大幅贬值，从而在一个下午之内竟然损失3.3亿美元的巨额资本，而为了积累这些资本所罗门兄弟花了七十年。

1981年，一个新的不稳定因素出现了，两股新的势力突然进入了美国证券业。一是兼并了巴赫集团的谨慎人寿保险公司，另一个是购买了希尔逊·洛布·罗兹有限公司的美国捷运公司。从而在华尔街上掀起了一个公司兼并收购狂潮。事实上，华尔街上每一家独立的经纪人都在开始考虑防御性合并了。

因此，所罗门兄弟公司在重新组织一事上向菲布罗公司进行探询。在古特弗罗因德的多方努力下，菲布罗公司的总裁戴维·坦勒在与古特弗罗因德的会晤中表示，两家公司的合并可以考虑。

六个月以后，双方达成协议：菲布罗公司将付给所罗门兄弟公司5.54亿美元以整体收购其股票。

菲布罗公司的动机很明显：它需要减轻对具有高度周期性的初级商品交易的依赖，并且它已经开始小步地尝试金融服务领域。而对古特弗罗因德而言，这项交易是为更多的需要服务的，而不只是限于增加资本以同更

金融投机家

大的公司竞争的那个明显的动机。所罗门兄弟公司的合伙结构既是古特弗罗因德对公司所抱有的雄心的障碍，又是供个人演出的刺激物。

从他掌权的那一时刻起，所罗门兄弟公司的一位资深幕僚说，古特弗罗因德力图更像是出于一种职责来经管这个商号。他总觉得合伙结构使自己失去了许多机会，我们应当尽自己最大的努力才行。为此，他必须使公司的每一个人都更尽其职守。

但是如何做到这一点呢？如果一个合伙人不能达到履行任务应有的水平，古特弗罗因德就会设法削减其利润分成或者迫使其退出。但是这并不容易。毕竟，古特弗罗因德面对的是共同的所有者而不是雇员。古特弗罗因德只占公司股份的6%，无权作出专断的决定。同时，他发现自己处在日益难以驾驭的内部的争吵中间。而那些有限责任股东——比利·所罗门的告退的同辈们，只是关心如何使他们投在公司的资本得到更高的报酬。而同时，那些正在为公司的发展而努力工作的那些合伙人却对此反应冷淡，并且很不愿意看到他们的所有权被不断吸收的许多新的合伙人而冲淡。但是，另一方面渴望成为公司合伙人的重要雇员的数量又随着所罗门兄弟公司的不断的扩张而成倍地增长。在古特弗罗因德领导下的所罗门兄弟公司又不得不让对公司有重大贡献的资深雇员成为公司的合伙人。这样，制度上的制约孕育着公司的改组。

按照合并的协议，所罗门兄弟公司首先就得把它的3.3亿美元左右的资本分配给那些仍在公司继续工作和

金融投机家

已经宣布退休的合伙人。菲布罗公司为此以 3 亿美元重新调整了公司的资本。考虑到溢价的因素，这 3 亿美元的资本以 2.5 亿美元的可兑换债券来派发。并规定，这些债券只在普通合伙人——即一直在所罗门兄弟公司中工作的合伙人中进行分配。而那些拥有公司约三分之一股权的已经告退的合伙人却一无所得。通过这一方法，古特弗罗因德在这次公司资本的重新分配中共获得了 3200 万美元的公司股权。比利·所罗门因地位特殊，也获得了 1000 万美元的股权。

现在依然精力充沛的比利·所罗门说：“我也曾想过，我们的合伙人中那些在这里工作了近四十年的人应当分享这一利润。”当比利·所罗门执掌所罗门兄弟公司时，他毫不隐瞒地反对把公司合并于别的公司中去，或者变成一个向公众招股的股份有限公司的观点。而古特弗罗因德也深知比利对此事的态度，因此他是在买卖已经完全成交之后，才向比利·所罗门报告已将所罗门兄弟公司合于菲布罗公司的消息。71 岁的比利·所罗门坚持认为，所罗门公司本身是能够扩充资本的，并且应保留着合伙形式的组织，他始终不能理解为什么经理部和古特弗罗因德却要变卖它。他说：“现在真是情况不同了，钱使人什么都做得出来。但对我则是不然。”至今，比利·所罗门在所罗门兄弟公司仍然有一间办公室，监视着交易所中交易场地，但他实际上已经不卷入公司的任何事务了。他很少与古特弗罗因德交谈，他说：“这次经验使我不敢再与古特弗罗因德进一步接近了。”

三、成功的反兼并

作为古特弗罗因德与戴维·坦勒的交易的一部分，他被授予了合并后的菲布罗——所罗门公司的共同董事长的头衔，并得到了所罗门公司将作为一个自主的部门进行经营活动的承诺。从中可以看出，以后古特弗罗因德对菲布罗公司的反兼并策略是他事先早已预谋好的。

合并以后，所罗门兄弟公司在董事会中得到了6个席位，菲布罗公司的经理部得到了7个席位。而事实上，合并后公司的权力重新被掌握在七个公司外部的董事手中，他们中的有些人与菲布罗公司的经理部有着长期的联系。开始，公司的两边都还只是关心各自的业务，并且留心地相互注视着——就像两个异国的交往一样，平等、合作而互惠，双方相敬如宾。之后，双方也曾少许尝试过联合起来共同做些生意，但也都是浅尝则止，从未进一步去发展它。

然而当所罗门兄弟公司的境遇与菲布罗公司的境遇在两公司合并以后的几个月之内产生巨大差异时，这种平等宁静的关系逐渐发生了变化。当经济衰退和低通货膨胀的结合减少了菲布罗公司的收益时，行情不断上涨的股票及债券市场却使所罗门公司大发其财。

菲布罗公司的一位前高级经理说：“事实是，坦勒并未能跟着初级商品营业的不景气而尽快地削减初级商品方面的业务。菲布罗公司和所罗门兄弟公司两方对要多大程度和多快地削减初级商品业务上存在重大分歧。”

然而，事实胜于雄辩。面对日益严峻的经济形势，戴维·坦勒在售出资产以后，又开始削减职员了，但这一切都是在万不得已的情况下，极度小心谨慎地做的。要知道戴维·坦勒也一向把公司看成是一个大家庭，而且多年来即使萧条时期也从未解雇过任何一个人。

古特弗罗因德把这一切都看在眼里，面对所罗门兄弟公司与菲布罗公司在业务拓展上的分歧，他没有与戴维·坦勒争辩；面对菲布罗公司的困境和戴维·坦勒的举动，古特弗罗因德也没有急于插手，甚至连一句建议都没有。他只是密切地关注着这一切变化，静观其变。另一方面，他却在埋头扩展所罗门公司在证券业的业务，成绩斐然。他知道，这两相对比的差距，已使两个公司在母公司的地位天平明显偏到了自己这一方，只要再加把劲把自己公司的业绩搞好一点，他相信胜利的天平会不动一兵一卒地彻底地偏向他的所罗门公司。他的反兼并计划一定会按他事先预想那样按部就班地实现的。

果然，不久以后，古特弗罗因德看到时机已经成熟，就正式开始实施他的反兼并行动了。

首先，古特弗罗因德通过在董事会中所罗门成员，在一年一度的股东年会上正式提出公司能够从证券业务中得到比初级商品业务中赚到更多的利润的观点。因此要求股东们讨论通过公司今后的主要业务转为证券方面的决议。

其次，古特弗罗因德还悄悄地在董事会的董事中进行游说，争取从共同董事长晋升到共同总裁。由于他的成绩和在公司中日益上升的影响力，1983年9月，古特

金融投机家

弗罗因德正式升任为菲布罗——所罗门公司的共同总裁，标志着古特弗罗因德成功地让所罗门兄弟公司对菲布罗公司实行了反兼并。

反兼并成功以后，古特弗罗因德主宰着菲布罗——所罗门公司。之后他对公司内部的分工进行了彻底的重新安排，使原来的“双头怪物”变成了一个任听他摆布的“机械战警”。

坦勒看到古特弗罗因德的反兼并计划一步步地得逞，自己在公司的地位一步步地下降，心中十分难过，悔不该当时“引狼入室”。但是，戴维·坦勒并不肯就此而轻易认输。他抛出了最后一根稻草，组成了一个由他本人牵头的投资人集团来购买菲利普兄弟公司。然而这项收购行动却因被太早地公布而夭折了。

就在坦勒失去他的最后一根稻草之时，古特弗罗因德却利用他多年来与金融界的良好关系，成功地接管了菲利普兄弟公司，把这一功劳记在了自己的名下。这样一来，古特弗罗因德和坦勒在公司的地位从此就发生了彻底的改变了。

四、菲布罗——所罗门公司的君主

古特弗罗因德正式入主兼并后的菲布罗——所罗门公司以后，就开始着手解决公司的拖延未决的管理危机了。在他的倡导下，公司董事会建立了一个包括矿物资源公司的董事亨利·R·斯拉克在内的四人特别委员会，该公司是菲布罗公司最大的股东，占21%的股份。矿

物资源公司是由南非实业家亨利·F·奥本海默控制的。在古特弗罗因德的精心策划下，四人特别委员会一致推举他为独一的总裁。

一位菲利普公司的前上层经理说：“所罗门兄弟公司的古特弗罗因德通过对公司外部的董事，特别是对斯拉克，施加很大的压力从而在董事会中取得了压倒的地位。尽管斯拉克与坦勒相处得很融洽，但是他还是把公司的利益置于友情之上。”在古特弗罗因德的强大压力面前，被降职去负责公司初级商品业务的坦勒被迫辞职了。

古特弗罗因德公司立住脚以后，为了进一步扩大自己的权力，加强公司职员对他的忠诚，他开始着手改造已被他降服的菲布罗公司。他降低了菲布罗公司帐上的一些很明显已贬值的资产的价值——包括它投资在蒲福海石油财产上的全部 3.07 亿美元，并且任命了两位 32 岁的前食糖交易员来监督菲布罗公司。而这两名交易员是直接对古特弗罗因德本人负责的。同时，他还对菲布罗公司进行彻底的整顿，削减了其公司 3100 个职位中的 1900 个。

同时，古特弗罗因德还在出售菲布罗公司在世界各地的金属加工厂，并准备把它的业务集中在用票据经销的初级商品的交易上。这意味着古特弗罗因德打算把所罗门公司在证券市场上运用的某些复杂分析技术运用到初级商品的交易上。这种“自动的终端”尽管并非古特弗罗因德的独创，它们已被一些初级商品的小交易行所广泛运用。但古特弗罗因德却利用菲布罗公司所建立的与初级商品的大量的生产厂商网和大量的消费网的联

金融投机家

系，而把这一工具的作用发挥到了极致。

看到菲布罗公司的改造进展顺利，古特弗罗因德得以放心地重新集中精力于他最擅长的行业——投资银行业务。像在他以前的比利·所罗门一样，古特弗罗因德放弃了许多经营权。

他通过建立一个九人经理委员会来管理公司，每周他召开两次经理委员会的碰头会，同他们一起商讨人事和公司策略问题。这些会议常常有强烈的集团疗法的作用。负责调度和管理所罗门兄弟公司销售人员的詹姆斯·梅西在委员会上说：“没有一个人是神，我们都在那里摆出自己的观点并接受批评。但是我们最终的决定还是要由古特弗罗因德来拍板，因为他是我们的君主。”

当市场情况需要时，古特弗罗因德可以在差不多几分钟里召集全体经理人员开会。但是具体协调所罗门公司的市场策略，则更多的是由经理委员会中的两三个成员在证券交易所中随机应变作出的。古特弗罗因德从来只作宏观的调配和决策，不在万不得已时，很少干涉经理人员的具体行为。

然而，尽管如此，古特弗罗因德依旧从交易场地的办公桌上开始他一天的工作。在那里，几乎每天早晨七时半都可以看到他在阅读大量的报纸。然后，始终不离开交易所，查询着市场情况和每一笔交易的进展。因此，实际上，任何一个经理人员的一举一动都在他的严密监视之下，难怪经理们都会对他的每一项重大决策和人事任免都心服口服了！

古特弗罗因德还有一个特点，即他喜欢突然向年轻

金融投机家

的交易员和银行家考问。一位跟随他多年的副总经理说：“你一定要习惯约翰的这种行方式，要有足够的心理准备，他会问你一些超出你的领域之外的东西，以促使你想得更广一些。但是如果你没能给他一个你应该知道的答复，他会当场训斥你。”

不过，古特弗罗因德也具有消除敌意的幽默。在粗暴地威吓一番以后，他会态度温和地重新回到他办公室的伙伴们中间去，进行一下安抚。一位老相识说，在办公室外面，“约翰在说话时常夹着不少粗话，因为他为这些话在上流社会引起的反感而得意。”

然而，在正式场合，尤其是被人访问时，古特弗罗因德却彬彬有礼、小心谨慎。他扮演他的角色几乎到了可笑的程度。

他经常板着面孔，半开玩笑地说：“你大概奇怪，怎么这么一个平淡无奇的人能经管一个这么大规模的企业呢？”

资金筹集人苏珊·拉姆说：“我从未看到过约翰对自己的成就感到骄傲，不过他也会被别人的赞誉而窘迫。”她认识古特弗罗因德已经有十三年了，并且在其担任纽约大学、蒙蒂菲奥里医疗中心以及纽约公共图书馆董事会成员时与古特弗罗因德密切地共事过。在去年蒙蒂菲奥里的一次罢工中，古特弗罗因德一周两个早晨在医院厨房里清洗坛坛罐罐。拉姆说：“这对于一个董事会成员来说是很不寻常的。但是我知道，如果我把这个也讲出来，他会不高兴的。”

尽管古特弗罗因德的权威和驱策力给所罗门公司以

金融投机家

内聚力，但他的某种多变的性格也可以使一个组织不稳定。就算长时期的伙伴有时也说不准他这个人，但他并不会当面责难其雇员，但正是在这种看似平静的背后，谁也说不准一不小心就会得罪这位“君主”。一位所罗门公司的前合伙人说：“约翰在这个市场上是个天才，但在他与他的同事打交道时缺乏始终一贯的耐心或谦虚。”

因此，尽管古特弗罗因德并没有向人们预测的那样随着对菲布罗公司反兼并成功以后而对职员大规模的遣散，但是所罗门公司职员的更换率却比戈德曼公司或第一波士顿公司都高得多。在与菲布罗公司合并的交易中，一批在执行董事级以下的一大批职员终于可以把对他们的鼓励性的补偿兑现成现款时，在1986年分手的问题又会被重新提及了。

尽管这样做使一个私人合伙公司拆散为一个有生气的企业，但它同时又削弱了曾经帮助过所罗门公司向上发展的协调合作精神。

所罗门公司的常务董事们得到了固定的薪金和悬殊很大的分红。而作为合伙人，他们可以得到的是公司总利润的一定比例，而不管他们在公司里他负责的那部分业绩如何。一位常务董事说：“如果我知道我有利润的1%，我就会对公司经营情况更感兴趣。而现在我们都只是更盯着我们自己的领域。”

但是在古特弗罗因德的领导下，所罗门公司并没有因内部事务而导致瘫痪。然而如果有什么原因使公司受挫和利润减少的话，那么所罗门公司将很有可能再次成为华尔街投机家们的兼并对象。就像去年在莱曼兄弟兼

金融投机家

并的库恩·洛布公司所做的一样，而现在这家公司却已成为美国捷运公司的一部分了。

像莱曼公司及其它老牌商号一样，古特弗罗因德把所罗门公司划分为森严的等级来加以管理。从前，证券交易员们在言及公司的金融雇员时把他们贬为“换灯泡的人”或是“仅仅接受指令的人”。尽管现在这种紧张关系不再那么明显了，但却仍在暗地里继续。

古特弗罗因德在所罗门公司业务扩展上明显的倾向，不仅加剧了这种不满，而且阻碍了公司的发展。公司兼并的热潮已经进行得很久了，但是现在古特弗罗因德才忙于扩大兼并部门，而它的这个部门只有它的最大的对手兼并部门的四分之一大。

在所有主要的证券包销商当中，所罗门公司拥有的公司理财的职员人数最少。这表明不仅在年轻的银行家中有相对较高的更换率，而且也表明在高级公司理财人员中精悍的有领导才能的人是长期缺乏的。

一位投资银行家说：“如果你错过了这里的一桩资本市场交易，就会像在西班牙遇到宗教裁判一样，而错过了一桩合并与兼并交易，则没人会注意你。”

其实，古特弗罗因德并不是没有发现这些问题，而是在正确地估计实力，准备积贮力量，以迎接公司最大的进步。

五、吹起向海外进军的号角，重扬风帆

就在古特弗罗因德领导的所罗门公司看似有些停步

金融投机家

不前的时候，古特弗罗因德却在孕育着一项将决定所罗门公司命运的重大决策——向海外扩展。

古特弗罗因德深深地知道，在目前的华尔街上，投资银行业再也不能光寄希望于靠教育背景的关系和合伙人餐厅里珍贵的瓷器来获得成功了。在今天，要进行竞争，一家厂商必须能够冒着复杂多变的市场风险——从新兴市场新加坡、香港到老牌的伦敦、纽约市场上投放大量的自有资金。

经过几年的奋斗以后，古特弗罗因德的所罗门公司无论从哪个方面来衡量都已经是世界上最强有力的金融机构之一了。它的 680 亿美元的资产已经是梅里尔·林奇公司的一倍，并且与名噪一时的美国捷运公司相仿。如果把所罗门公司暂算作是商业银行的话，它将排在全美第五位。但是没有一家银行，即便是美国最大的银行——花旗银行，能够赶得上所罗门公司巨大的发展势力。古特弗罗因德和所罗门公司都是鸿运亨通。

要知道，当古特弗罗因德在 1978 年——对华尔街的每个人来说都是十分严峻的一年——正式负责掌管所罗门公司时，该公司还只能勉强赢利，各年累值只有净利润 2.08 亿美元。现在，所罗门公司拥有 28 亿美元的总股本。在 1985 年，单它的证券部就可从其经营活动中获利 7.5 亿美元。由旧的菲布罗公司留下的初级商品交易活动方面，可望从经营中获利 3.5 亿美元之多。菲布罗——所罗门公司在 1984 年一年的净利润就达到了 2.12 亿美元，在 1985 年更是达到每年净利润 6 亿美元左右。

古特弗罗因德在一次记者招待会上说：“外界的人们

金融投机家

未必会喜欢我们，不过我想现在他们会尊重我们的。”

然而，只有在古特弗罗因德处于无可争议的统治地位时，公司才真正开始准备显示出它的力量来。

在过去的几年里，古特弗罗因德主要致力于把公司的主业从从事初级商品交易活动转变到专营成为低等级的或“便宜”公司的垃圾债券等投资银行业务的公司，然而，目前古特弗罗因德又把公司扩展的重点放在了海外。

古特弗罗因德正在迅速确立所罗门公司在伦敦和东京的地位，并且不久前又在苏黎世和法兰克福设立了办事处。

负责所罗门公司伦敦办事处的查尔斯·S·麦克维三世说：“必须懂得一点，约翰使所罗门公司正在推行一个全球战略——使它成为一个卓越的跨国投资银行机构。”

由于美国有组织的集体投资者和公司财务部主任也日益倾向于在海外寻找机会，因此没有一家美国投资银行能够忽视国外市场。所罗门公司其实在70年代初期就已经开始尝试国外证券交易业务，但因规模太小和投入太少都未曾形成气候。在古特弗罗因德上任以后，才大力发展海外业务，并且在伦敦和东京市场上稳固地站住了脚。但是，我们也可明显地看出所罗门公司在投资银行业务的一个重要部分还十分薄弱：即在对公司筹资和兼并等方面提供的金融咨询不足。

由于历史的意外契机和古特弗罗因德的精明见识相结合，所罗门公司圆满地利用了这十年间美国资本市场的急剧增长而使自己迅速地成长起来。

金融投机家

作为一家自 1910 年建立以来专门从事证券交易的商号，所罗门公司已深谙如何在日益复杂多变的市场中运用策略；作为一家经纪发行债券的商号，它知道如何从举债筹资的大量增加中获取巨额的利润；而作为一个专事金融批发贸易的经纪人，它从个人到退休养老基金和其它机构的大量金融资产的转移中获得巨大的发展。当华尔街的许多同行们蜂拥而转向为消费者建立金融超级市场的消费者信贷业时，所罗门公司却仍坚守在它最擅长的地方。古特弗罗因德深信他所选中的事业是前途十分远大的。目前的问题，不是市场本身发展到头了，而是自己对它的研究和投入还大大地不够。

事实证明，古特弗罗因德的决策是十分英明的。然而作出这些正确的战略决定的公司不止古特弗罗因德一人。戈德曼·萨克斯公司和第一波士顿公司也作出了类似的选择并取得了创纪录的收益。而古特弗罗因德经营所罗门公司的不同之处在于它在该市场上经营的绝对规模，即古特弗罗因德不断追加的投入，反映了对冒险的嗜好在金融中介人中间是无双的。

经过古特弗罗因德的不断投入，所罗门公司现在掌握着大约 380 亿美元的证券资产，几乎是其主要竞争对手，如第一波士顿银行和梅里尔·林奇公司的四倍。这些握有的证券的市场价格只要有 7% 的下降就会使菲布罗——所罗门公司全部资产净值彻底毁灭。同时，又要看到这些证券的市场价值如果能上升 7%，那么菲布罗——所罗门公司的资产净值就可以翻一番了！

风险很大，同时收益也很大。“风险与收益是对等

的”——这永远是证券市场的铁律。

但是，一个成功的投机银行家就在于他会很好地控制风险，使自己在一定的风险承受能力内来创收益。这是一门成功者的艺术。

古特弗罗因德在华尔街闯荡几十年，深知控制风险的重要性。因此他一般并不持着股票和债券并等着它们价格在相当长的一段时期内的上涨，而是主要依靠发售大宗的证券（大多是公司和政府债券），售价反购进价高一点点，每次一点一点地积聚大钱。

德雷克塞尔·伯纳姆公司的董事长罗伯特·R·林登说：“要想了解古特弗罗因德以及他的所罗门公司如何发家致富的，你就必须认识到他们追求的只有一个：利率差额。”

是利率差额，而不是通常的价格差额，尽管二者有直接的联系。但从直观上来看，这些利率的差额可能是十分微小的。

例如：在 1985 年年初公开标售的二十年期的 42.5 亿美元的美国国债时，所罗门公司投标承购了 15 亿美元，是以收益率为 11.86% 计算的价格出价的。它把另外一些华尔街经纪人提出的 11.85% 的出价给击败了。不过，要取得多数的发行债券，仅有较低投标出价是不够的。因此，所罗门公司只赢得了其标购的 82%，即古特弗罗因德以 11.86% 的价格购买了 12 亿美元的债券。而那天该债券的收盘价是 11.79%。由于债券的价格与其收益率呈反向变化，这意味着所罗门公司当天就从中获得了大约 500 万美元的帐面盈利。

金融投机家

在公司债券市场上，所罗门公司也总是在极小的利率差额下从事经营。在一家典型的 1 亿美元的证券交易中，古特弗罗因德可能是在为 10 万美元的利润而努力着。

古特弗罗因德自己也说：“这门生意的吸引力多半是局外人理解的，事实上，这是一种苦心用功地做出的买卖。并不像外人想象的，是一夜之间而就的一本万利。”

作为一个薄利行业的经纪人，古特弗罗因德的赢利依靠于：数额、数额、还是数额。古特弗罗因德的所罗门公司迄今已是世界上最大的资本市场——美国政府证券的最大的经营者。它的巨大的证券存货的大约四分之三都由美国财政部的中期、短期和长期债券组成的。“我们只不过想冒险。”所罗门公司负责政府债券业务的托马斯·W·斯特劳斯说。

另外，所罗门公司为美国公司筹集的新款比任何别的投资银行都要多。截止于 1985 年 9 月 30 日，它组织了总额为 210 亿美元的公司证券包销——占该期间所有公司在公开市场上筹资总额的 22%。居第二位的第一波士顿公司远远落后，为 140 亿美元。

在古特弗罗因德的成就上升到顶峰时，它在华尔街创设巨大的新的“抵押担保”的证券市场起了关键的作用。而现在这个市场是为房地产业筹集新的资金的一个极其重要的来源。

六、精益求精，终成“华尔街之王”

古特弗罗因德在债券市场上成就非凡，但他并不满足，他要成为真正的“华尔街之王”。

他深知他们在市场上的优势来自于力量与智慧的结合。而力量则源于资本，既供一个经纪行用在市场上确立其地位的资金。没有一家投资银行在投资银行业务上比所罗门公司投入更多的资本了。甚至在与菲布罗公司合并以前，所罗门公司就颇有财力了。但是与所罗门兄弟公司在合并前的 7.19 亿美元的总资本相比，作为菲布罗——所罗门公司董事长的古特弗罗因德经管着一家有 31 亿美元的营运资本的公司。

在所罗门公司工作了三十年的老职员，负责市政债券业务的格德莱·B·霍罗威茨说：“新加入的资本好像是在喷气机飞机上添加后燃器。”

古特弗罗因德的机敏难以度量，不过这同样是其交易技能重要的组成部分。他在信贷市场上的长期经验，使他对手中的债券在什么价格下应售出，并且谁会购买它，具有很精细的灵敏的感觉。这是交易者的艺术，它是所罗门在包销证券上占优势的基础。

由于古特弗罗因德愿意为很小的利差来努力工作，那样小的利差是其它公司望而却步的。但它可以以更低的费用为顾客筹资。因此，古特弗罗因德是深谙“薄利多销”的道理的。事实上，当其他经纪人打算售出债券时，他们会常常来求助于古特弗罗因德的所罗门公司。仅

金融投机家

去年一年，所罗门公司为梅里尔·林奇公司筹资 9.5 亿美元，为希尔索·莱曼公司筹资 1.5 亿美元；为佩因·韦伯公司筹资 7500 万美元。

古特弗罗因德十分看重对信贷市场的研究，在这一点上，所罗门公司被认为是华尔街上最出色的。因为这样可以提高其交易员的直观判断能力。所罗门公司的首席经济学家亨利·考夫曼以他的利率预测和对经济的悲观预测而闻名于全世界。当一些经纪行削减他们的研究部门时，古特弗罗因德甚至没有对研究部门规定活动经费的预算限额。古特弗罗因德为了加强基础研究工作，他给考夫曼开出年薪为 200 万美元，这可能是美国收入最高的经济学家。在考夫曼的领导下，有 230 个有固定收入的工作人员和证券分析人员在为所罗门公司工作。

古特弗罗因德的高明之处还在于他比其竞争对手更先认识到引进学术机构中的物理学家、核工程师以及对今天的日益复杂的市场有能力做出应用的正规的定量分析人员的价值。

如今，遍布在公司的 120 个“星子”帮助所罗门公司设计各种套期套利交易的战略，从而保护其巨大的存货不受市场波动的影响。同时，在古特弗罗因德的鼓励下，他们还致力于设计新的金融工具，几年来所罗门公司推出了好些被市场首肯的金融工具。

去年年底，所罗门公司推出一种以汽车贷款为背景的证券——CARS，或者说是一种汽车应收帐款的保证书的证券化。所罗门公司的多种多样的交易柜台产生了 1985 年三个季度的 5.57 亿美元税前收益中的大约 4.5

亿美元。剩下的 1 亿美元，来自那些向其为筹资问题、合并与兼并问题进行咨询的公司所付的酬金。尽管最后一项数字比不上像戈德曼·萨克斯公司和摩根·斯坦利公司这样的公司筹资量大的公司所收到的累计数字。但是，要知道古特弗罗因德是花了很大的努力才在投资银行业获得进展的。而这一领域几十年来一直都被一些赫赫有名的、与美国最好的公司有密切联系的老牌商号有力地控制着，能跻身其内已经是很了不起了，更何况还取得了这么大的成就。

就近如 70 年代末期来说，它的某些对手像一伙粗野的股票投机者那样对所罗门公司摒弃不睬，而缺乏公认的投资银行应具有的风度。在拉扎德·弗里尔公司的合伙人费利克斯·E·罗哈廷在 1978 年对《商业周刊》记者这样说过：“他们有能力和本钱，但他们应该去买三件套的正式服装。”现在回想起当时的评论，罗哈廷不禁自我解嘲说：“当你有那样的资本和权能时，谁还需要三件套呢？”

当古特弗罗因德在 1978 年接替威廉·R·比利·所罗门时，所罗门兄弟公司仍然是华尔街一家老牌的私人合伙公司。古特弗罗因德并没花多少时间就一扫所有自满与伤痕的痕迹，把它重整为更大的公开招股公司。之后又实现了对菲布罗公司的反兼并，挤走了菲布罗公司的两大元老威廉·坦勒和路德维格·杰塞尔逊，营建了他的所罗门帝国。

对古特弗罗因德来说，所罗门公司的胜利是双喜临门。他被推崇为华尔街最出众的经理人员，并且成为曼

金融投机家

哈顿上流社会的头面人物。他的第二个妻子苏珊，一位38岁的前空中小姐，也成了社会闲话专栏作家的宠儿（她被誉为“善社交的苏西”，他是“所罗门·约翰”）。他们一起举办了一系列与“伟大的盖茨比”如出一辙的豪华舞会。他们经常成为新闻的焦点，俨然已是真正的“华尔街之王”。

但是，“华尔街之王”古特弗罗因德并未被这一片赞誉冲昏头脑，他清楚地认识到证券业是一个“逆水行舟，不进则退”的行业，居安思危，不断进取才能保持长久的繁荣。

为了保证这台高效能的赚钱机器能把大家结合在一起，古特弗罗因德不得不精心营建更为平衡的公司。他必须发展一种报酬制度：它既能加强对集体的企业的忠心，又能防止正在上升的证券明显被仍在华尔街存在的老牌私人合伙商号拉走。自从与菲布罗公司合并以来，古特弗罗因德制定了不少于三种为雇员的按规定价格在规定期限内买卖本公司股票的计划。

古特弗罗因德也承认：“我正在进行一场艰苦的战斗，怎样会使一个大的公开上市的股份公司对其雇员分配股份呢？”

对所罗门公司的持久繁荣的另一个威胁潜伏在市场本身中。在国会听证会上，考夫曼再三警告，过分地利用借债和许多金融机构的脆弱状况会导致严重的经济混乱。如果他是对的，那么所罗门公司的最高领导将面临更严峻的考验。

“当一种信用结构崩溃时，你很难把你自己解脱出

金融投机家

来”——特别是，当你是“华尔街之王”时。

古特弗罗因德能当多久的“华尔街之王”呢？这只能由时间来回答了！

“股市投资巨无霸” ——沃伦·巴费特

沃伦·巴费特（1931— ），美国最著名的投资家。他从 9 岁开始就对股票感兴趣。

沃伦·巴费特的投资公司——伯克夏（Berkshire Hathaway）公司的股票现在是纽约证券交易所最昂贵的股票。他本人的财产现达 83 亿美元左右，他是美国最有钱的人，也是美国唯一靠股市投资成为亿万富翁的人。

沃伦·巴费特甚称为世界级的“天才理财家”。如果在 1956 年，巴费特刚开始从事投资管理时，你给他 1 万美元，而且以后再也不追加投资，到 13 年后的 1969 年，你的投资将达到 30 万美元。如果你在 1975 年花上 40 美元买了一股他的投资公司的股票，到 1993 年，这一股就值 17000 元了。巴费特的投资公司——伯克夏（Berkshire Hathaway）公司的股票现在是纽约证券交易所最昂贵的股票。

巴费特本人的财产现达 83 亿美元左右，他

是美国最有钱的人，也是美国唯一靠股市投资成为亿万富翁的人。

一、“小荷才露尖尖角”

受父亲的影响，沃伦·巴费特从小就对股票市场感兴趣。他在20岁时就已赚了1万美元，40年代的一万美元超过现在的10万美元。

62岁（1993年）的巴费特从9岁开始就对股票市场感兴趣，很大一部分原因是与他做股票经纪人的父亲分不开的。巴费特从小就有机会在父亲的办公室里玩，对证券之类的事耳熟能详。

巴费特8岁的时候，曾劝14岁的姐姐买一家名叫“城市服务公司”的股票，当时该股票的价格是每股38元。姐姐经不住小巴费特的劝说，把自己的积蓄给了他。但不幸的是，买入的股票并没有像小巴费特预期的那样，不久股价就跌至每股27元。姐姐闻讯后，担心自己全部的积蓄将化为乌有，每天责怪巴费特不该让她上当。小巴费特心里也很难过，每天企盼着股价回升，好弥补损失。后来股票回升到了40元，巴费特担心股价再次下跌，赶快卖掉了姐姐的股票，付掉1美元手续费后，他自己赚了5美元。但是这家公司的股票紧接着一路猛涨，最后涨到了200美元一股。这时的小巴费特甬提有多难受了。

从这件事，巴费特得出了两个教训：

金融投机家

1. 投资不能什么都听从指挥；
2. 为客户投资可以，但不应该在投资的当时向客户每事必报。

巴费特 15 岁时，父亲竞选国会议员获胜，全家从内布拉斯加州的奥马哈市迁往华盛顿。巴费特不喜欢华盛顿，中学的成绩很差。

他在华府念中学时和另一个同学花了 25 美元买了一架弹子球机器（一种把小球打入插针木板上的凹洞里的游戏机，香港俗称为“波子机”），他们把这台机器安装在经常去的理发店里供顾客玩，第一天就赚了 34 美元。接着他们成立了一个公司，专门在各理发店里安装弹子球机器。结果，一些理发店非常欢迎这种玩艺儿，打发了顾客等待理发的时间。巴费特的小公司因此而生意兴隆，每星期能给他们带来 50 美元的收入。到中学毕业时，巴费特一共赚了 31200 美元。

除此以外，巴费特还想出了各种各样的办法去赚钱。巴费特爱好数学，他经常让父亲在国会图书馆借回关于赛马的书，然后自己编印出版了一张关于赛马消息的小报。

巴费特说：“我一直知道自己会有钱的。”果然，他在 20 岁时就已经赚了 1 万美元。40 年代的 1 万美元超过现在的 10 万美元。除了足够支付上大学的费用之外，他还用此钱在家乡内布拉斯加州东北部买了一个 40 英亩的农场。

巴费特在内布拉斯加大学毕业后，申请入读哈佛大学经理学院。在与哈佛招生组的成员谈了 10 分钟的话

后，他被认为不够资格而遭拒绝。后来巴费特进入了宾夕法尼亚大学的沃顿经理学院。

巴费特在一次偶然的机，拜读了本杰明·格莱姆写的《聪明的投资者》一书后，深受启发，遂决定前往格莱姆执教的纽约哥伦比亚大学经理学院就读。

二、“青出于蓝而胜于蓝”

本杰明·格莱姆给了巴费特不少有益的教导，但巴费特没有让老师的条条框框束缚住自己，他创造出了惊人的业绩。

纽约哥伦比亚大学经理学院的教授本杰明·格莱姆教授不仅是一个著名的学者，也是一位成功的投资者。他自己开有一家投资公司，同时也发表了许多论文、出版了多部著作，其中《聪明的投资者》是格莱姆最受欢迎的书，在书中，他用许多生动的实例阐述了他的投资理念。

格莱姆的投资方法是以企业本身的价值为基准，至于企业是什么行业倒无关紧要，只要股价低于企业的真正价值就行。

格氏认为市场迟早会认识到企业真正的价值而抬高股价，弥补它与实价之间的距离。这时原先该企业的投资者就能获利。

格莱姆自己有一家投资公司，该公司投资年收益率达19%，格莱姆投资的企业几乎完全如他所预测的一

金融投机家

样。巴费特毕业后在格莱姆的公司工作了2年。在这2年的时间里，巴费特获益匪浅。

格莱姆退休后，投资公司宣告解散，巴费特回到了奥马哈，当时他25岁，个人资产已有14万美元。

回到奥马哈后，很多亲戚朋友经常向他询问投资到什么企业好，巴费特结合自己的分析给他们做了推荐。由于巴费特推荐的企业给这些朋友带来了很大的收益，所以向他咨询的人也就越来越多。于是他在1956年，组织成立了一家合伙投资公司，由他负责投资。

吸取了给姐姐做的第一笔投资的经验，巴费特告诉投资者，他将像管理自己的钱一样去管理他们的钱，但是他不打算经常向他们汇报，解释他投什么，为什么投。因为巴费特认为，一来投资人不一定懂，二来这样太麻烦、费时，占用了本可以用来研究企业、潜心投资的时间。而且更重要的是，他会受到这些人的影响。他举了个例子，就像外科医生在动手术的时候不能和病人谈话一样，他不想多费口舌做多余的解释。他与投资者约定，在投资者收回资本及相当于6%的年利后，其余的利润，投资者得四分之三，巴费特得四分之一。

从1956年到1969年的13年，巴费特使他的投资年收益率达到30%。他始终坚持他的原则和投资理念。

巴费特从格莱姆那儿学了不少有用的知识，也长了很多经验，但他没有让老师的条条框框束缚住自己。格莱姆过于注重财务数字的分析，巴费特则更加深入地分析企业本身，他不只是看企业的帐面价值。他宁可以中等价格投资购买一家优良企业的股票，而不以低价购买

一家业绩平庸的企业的股票。

巴费特投资的灵感来自阅读大量的公司年度财务报告、金融新闻和专业杂志。他根据企业所在行业的前景、产品和企业经理人员使用资金的能力,对企业进行分析,判断企业的内在价值,然后估计企业将来可以赚多少钱,来确定企业股价应该为多少。

一般投资者可以根据企业今后赚钱的能力对它进行估价,也可以根据企业现有的资产能卖多少钱来给企业估价。沃伦·巴费特认为这两种表面上似乎不同的方法,其实是同一事物的两个不同方面。比如花两倍于实际价钱的钱购买股票,即使该项资产的收益率有10%,实际上只不过获取了5%,如果债券利率也是5%,那么投资于该种股就不合算了,因为投资于股票的风险显然要大于对债券的投资。

巴费特只投资于自己熟悉的公司。如果自己不知道如何对企业估价,别人再怎么推荐,他也不投。他不懂生物工程工业、电脑软件工业、激光纤维工业,他就不投。当然,巴费特因此而丢失了许多很好的投资机会,但他并不在意,因为这是他的原则。遵守原则是他保持常胜的秘诀。

一家企业的真正价值迟早会在股价上反映出来,问题在于时间的长短,不过一般来说不会太久。好企业股价偏低的不正常现象不会持久,如果价值10元一股的股票只卖6元,股市迟早会使它升到10元,更有可能超过10元。

在股价太高时,巴费特决不轻易投资。1969年,美

金融投机家

国股市过热，巴费特找不到适当的投资机会，于是决定卖掉累积了 13 年的股票，把钱发还给投资者。一下子，奥马哈市有 50 多个人成了百万富翁。

1973 年，美国股市低落，巴费特又重新入场，做了一系列投资。举其荦荦大者如下：

1973 年，他以 1060 万美元买下了 9% 的《华盛顿邮报》的股票，到 1989 年这些股票已价值 48600 万元；

1974 年，他以 4500 万美元买下了一家政府雇员保险公司，到 1989 年这些股票已价值 14 亿美元；

1983 年，他以 6000 万美元买下了价值 8500 万美元的一家家具公司；

1986 年，他以 5 亿美元购买了 18.7% 的美国广播公司的股票，到 1986 年底，这些股票已价值 8 亿美元；

1989 年，他以 10 亿美元购下了可口可乐公司 6.3% 的股票，到这年年底，这些股票已价值 18 亿美元。

巴费特最近的投资 1992 年中以 74 美元一股购下 435 万股美国高技术国际工业公司——通用动力公司的股票，到年底股价上升到 113 元。巴费特在半年前拥有的 32200 万美元的股票已值 49100 万美元了。

他的成功使其一举一动都受到别人的注意，不少投资者索性模仿他的点金术，他买什么也跟着买什么。

1993 年 1 月，巴费特以 8 亿美元购买了大量联邦房屋抵押贷款公司的股票。消息公布后，该股票立即上涨 3%。联邦房屋抵押贷款公司的核心业务是把零零碎碎收来的购屋者的贷款汇总在一起，使之证券化，变为债券这种方便的投资形式以卖给投资人；同时也以收取一笔

金融投机家

费用作条件，向为购屋者提供贷款的银行在万一购屋者无法支付本息时提供担保。

巴费特认为大多数企业是不值得投资的，股价一般都太贵，但少数优秀的企业股票偶尔会很便宜。

巴费特把企业分为两大类：一种是一般商品型企业，一种是特殊商品型企业。

一般商品指消费者总是能买得到的商品，如马铃薯、铁矿石、咖啡之类。如果商品的价格提高，更多的商品就会生产出来。此种商品一多，价格就下跌。商品的高价格会无限止地吸引竞争者制造此种商品，直到无利可图为止。举个例子，如果十字路口的小吃店赚钱的话，不久在附近很可能又会出现另一家小吃店。如果这家生意兴旺，在附近又可能有人开一家。在纽约唐人街附近几乎每条马路上都有一家中国餐馆，饭菜雷同，推想利润一定不高。

特殊商品指独此一家生产这种产品，他人没有能力竞争。一个大城市的日报（报纸作为一种商品）是最好的例子。又如生产名牌雪茄的烟厂也是。一般来说，外来的竞争者很难与特殊商品型企业竞争。这类企业地位十分巩固，仿佛四周有一道壕沟保卫它一般，他人难以攻克。巴费特喜欢的就是这类特殊商品的企业。

1963年，美国运通公司因为一家子公司的丑闻，股票从60美元一股暴跌到34美元一股，损失达64万美元，账面上几乎没有净资产了。巴费特却认为美国运通公司基本垄断的全国旅行支票的业务与美国运通公司的信用卡业务，两者都没有受到丑闻的影响，而这两种业

金融投机家

务也没有竞争者与之敌，仿佛周围有一道壕沟在保卫。巴费特从来不把四分之一以上的资本投入一个公司，这次他一反常态，把所有资本的 40%——1300 万元购买了 5% 的美国运通公司的股票。2 年后，他卖掉这些股票时净赚了 2000 万美元。

巴费特投资的几家广告公司，垄断了全美的广告业，差不多等于寡头统治。这几家广告公司在世界各地都有业务。跨国公司如可口可乐公司要做广告往往是在各国同时进行。可口可乐公司如果不找原来为自己做广告的公司，它仍要再找一家具有国际规模的广告公司。而具有国际规模的广告公司为数不多，因此客户换来换去还是这几家广告商。巴费特同时投资在这七八家广告公司，就保证了利润不会漏到圈子外面去。

一千几百家美国的地方独家报纸也是属于这种性质的企业。大小工商业不管经济情况如何，都要在读者最多的地方报纸上登广告，而且经济不景气时还要多登一些广告来促销。一份独家报纸要在很长时间才能在当地站住脚跟，建立起名声。读者熟悉了一家报纸的专栏作家的文字风格与该报的版面安排，读该报成了习惯以后，另一家欲竞争的报纸要立足就非常困难。第一流的报纸利润极高，即使一份办得并不好的报纸，只要是独此一家，有读者，也能吸引到广告。

1973 年，当《华盛顿邮报》的股价下跌到 4 美元一股时，巴费特花 1060 万美元买下了该报 10% 的股票，到 1985 年，这些股票已值 25000 万美元。他的利润差不多是当时投资的 20 倍。这笔投资充分反映了巴费特的投资

艺术。

巴费特的朋友请他担任俄亥俄州格林奈尔学院的校董。他平时不大参加学院的活动，就是参加也只喜欢与校董事会的同事谈投资方案。1976年，他获悉一家电视台正在寻求买主。因为他购买的《华盛顿邮报》拥有电视台，按联邦政府反托拉斯法的规定，巴菲特不能再购买此家电视台了，所以他力荐格林奈尔学院把它买下来。但学校方面反复讨论，迟迟不做决定，这家电视台终于被另一家公司收购了。当巴菲特又获悉一家电视台将要出售时，就干脆先投标1290万美元将它买下，然后再为学院筹措资金。1984年，格林奈尔学院以5000万美元将该电视台卖给“报业大王”赫斯特公司，远远超过当初的1290万美元的买价，使该学院的基金按学生人均计算达13万美元，成为全美最富有的大学之一，仅次于基金人均18万美元的哈佛大学。

巴菲特认为优秀的投资对象，一般有以下一些特征：

1. 企业有特殊商品性质，产品成本上涨后能提高售价而不至失去过多的客户。这类企业带有垄断性或少数几家控制整个行业的寡占性。如电视台、大保险公司、大广告公司、地方独家报纸等都是。有特殊产品的企业不怕竞争。

2. 企业经理人员对本行的热爱几乎到了狂热的程度。他们不一定是管理天才，但思考问题要像企业的所有者一样。他们应该能干、诚实、不贪，一心一意降低生产成本。绝不利用职权谋取私利。绝不好大喜功，无端扩大企业规模。绝不以企业为赌注，用大量人力、财

金融投机家

力投入某种新项目,以致万一项目失败会导致企业垮台。企业经理应向投资者开诚布公,绝不弄虚作假谎报军情,坑害投资者。

在美国,有些大企业的管理人员患了“《幸福》500家综合症”,一心巴望自己的公司能名列于美国《幸福》杂志500家最大公司名列的前茅,而不惜成本地收购别的企业。巴费特最讨厌那些唯唯诺诺、才干平庸、尽管因工作踏实最后爬上高位而滥用职权的人,这些人最有可能给公司带来灾难性的后果。

3. 企业的业务不宜过于复杂,增加管理难度,以致限制了管理人员抉择的范围。

4. 利润不应是帐面数字,应是现金利润。

资本密集型的工业如钢铁、采矿、汽车、石化等工业必须不断地再投资才能保持竞争力,剩下来可供分股息的利润不多,故巴费特不喜欢这类工业。他认为这类工业即使有再好的经理才干,也好不到哪里去,其根本原因在于行业本身。

5. 企业的投资收益率要高。库存货品周转快,机械设备利用率高。利润的成长率倒在其次。

6. 企业股价低,债务水平低。

7. 有的投资者愿意购买一家陷入困境的企业,只要价钱便宜,然后在必要时插一手,协助经理班子经营。巴费特不想卷入这种局面,他只想投资业绩优良的企业。何况优良的企业也有便宜的时候,那时你投资下去要比购买有问题的企业再加以整顿容易得多。

巴费特认为企业只有当把利润用于再投资,能产生

金融投机家

出更高的利润时才有权使用本来属于股东的利润。如果再投资不能得到满意的投资收益率，就应该把利润以股息方式发还给股东或者干脆收购自己企业的股票。有的企业本身的行业前途黯淡，如果能收购一家有前途的企业当然是很好的。有的企业经理收购别的企业，结果却很很不满意，这不啻在滥用职权，损害股东的利益。收购自己企业的股票一般按股东持股的比例收购，因此收购股票后，股东所有的股份百分比不变，却得到额外的现金。股东又可以把这笔钱作新的投资，发展有前途的企业。这种做法，有助于使资金从成熟、老化的行业流向高成长、高技术的行业。

美国多半靠市场经济体制促使资金迟早从老化、无效率的企业里流出来，进入有前途的企业里去。而日本政府则有意识地催化这个过程。

巴费特选择投资企业的标准是其获得成功的关键，这些标准以及其思考问题的方式对现在的投资者有非常重要的借鉴意义。

三、现代投资理论

现代投资理论认为“股价反映了市面上所有的信息，即市场是完全有效的。”对此，巴费特不以为然。他自有一套对股价的看法。

巴费特不同意现代股市效率理论中那种认为“股价反映了市面上所有的信息”的观点，他不认为市场是完

金融投机家

全有效的。因为照这个观点，获得超过股市的利润是不可能的，因而投资者不用花时间去分析企业。对此，巴菲特本人的成绩就做了最好的驳斥。在 1959 年到 1969 年的 10 年里，美国股市的平均年收益率为 8%，但是巴菲特投资的年收益率达 30%，即使扣除投资管理费后也有 24%。

巴菲特认为股市就像我们周围的世界一样，不一定按严格的逻辑规律运转，不遵循一定的程序。股市的行为与其用经济学来解释，还不如用人类学来解释才对。有时恐慌降临，股价在没有任何原因的情况下一跌再跌，有时又受股民的贪婪所驱使，股价涨了又涨，高到没人敢想象的程度。巴菲特认为股市实际上极无效率，劝人相信股价反映了企业的一切信息，等于叫人打牌时不看牌就出牌一样荒谬。

试想，把股价是所有已知信息的反映这套理论搬到学术界，岂不等于宣告学术界的辩论是多余的吗？因为已知的知识都印在书本上，学者专家的意见应该能统一，只要组织一个专门的委员会写一本大家统一意见的书就行了。显然，这种理论是站不住脚的。事实上，有的投资者总是能取得超过市场平均数的收益率。

巴菲特信奉的格莱姆投资法的中心思想是。当企业的市面价格低于其价值时即投资。投资者并不关心什么时候买，星期一也好，星期四也好，1 月份也好，7 月份也好，只要股票价格比企业价值低就买。

价值投资者最关心的是价值，而不是季度预测利润、年度预测利润。从本质上说，他们购买的不是股票而是

企业本身。巴费特认为股票的市价走势经常缺乏理性。市场价格往往受到最容易动感情或最贪婪或最悲观的投资者的行为影响。所以股市价格有时比内在价值高，有时比内在价值低。

在巴费特看来，股票常常失去理性，在股价上涨时人们往往争相购股；在股价下跌时又不假思索地抛出。理性的投资者要找的是“睡美人”，打那些价格低于企业账面价值的股票，然后等待股市纠正自己的错误而获利。

巴费特不理睬 β 值（衡量某种股票风险大小的一种指标），也不理睬投资组合中不同股票结合在一起会发生什么影响。他不懂为什么人们对于在什么时候投这么关心，他关心的只是所投每家企业的股票价格及其内在价值。他认为之所以有这么多关于成交量、股价走势、买卖时机等所谓的技术分析，是因为在电脑技术发达的今天，关于股票的信息数据已无穷无尽，理论家可用数学、统计学技术从各种角度分析这些股票，并不是因为这种分析有什么实用，而是因为这些学究技痒，就像对一个手拿榔头的人来说，每样东西看上去都像一颗钉子一样。

至于 β 值的荒谬，巴费特举了一个例子说明：

华盛顿邮报公司在 1973 年的市价值 8000 万美元。该公司拥有《华盛顿邮报》、《新闻周刊》和观众很多的几家电视台。巴费特认为，它至少值 4 亿美元（10 年后该公司值 20 亿美元）。如果它的股价下跌到 4000 万美元，按 β 值理论来说，风险岂不是更大了吗？但是如果能以 4000 万美元购买了原市价为 8000 万美元而实际价值 4 亿美元的公司，风险怎么可能变大了呢？任何稍微有点

金融投机家

价值概念的人都会明白，以 8000 万美元购买值 4 亿美元的公司，基本上没有风险；而能以 4000 万美元买的话，就更没有风险了。

巴费特认为投资者需要懂得如何去估计企业的内在价值，但不能用过于接近价值的价格去购买企业。例如花 8000 万美元去购买价值 8300 万美元的公司，则投资的安全系数就未免太小了一些。

巴费特认为风险和收益的关系并不像局外人所想像的那么公允。风险大未必收益大，风险小收益也未必小。风险与收益的正比例关系，也许可以用于赌博，不过巴费特不是赌徒。他在股市下注时，是只有他这一方有把握赢的时候才下，而且是下大注。他从来没有忘记自己是在管理别人的钱，所以首先关心的是资本的回收，而后才是投资的收益率。因此投资时要注重安全系数。他说股市有点像上帝，只帮助那些自助者。但股市又不同于上帝，因为它不原谅无知者。当你花 90 元钱买下价值 100 元的财产，你的投资就有了一点保险的余地，如果你花 80 元买下 100 元钱的资产，你的投资安全系数就更高了一些。花 70 元、60 元甚至 50 元买下 100 元的资产，投资安全系数就越加高了。投资者的安全系数越高越好，这好比一座载重量最高 30 吨的桥，有一辆 10 吨重的汽车通过是很安全的。投资者投资时就要像过这座桥一样安全。当然，如果你花 80 元买了 100 元的资产后，又发现你用 60 元就能买到价值 100 元的别的资产时，你应当卖掉原来的投资，买进新的资产。你虽然赚不到原来的 20 元，却可赚到 40 元了。

金融投机家

巴费特认为这种机会目前已越来越少，但有时也会冒出来。他说价值投资法不是什么祖传秘方，也不那么艰深难懂。格莱姆的书已经问世半个多世纪了，可是人性中有某种乖僻，喜欢把简单的事情弄得复杂，把容易的事情弄得很难，所以股市上价格和价值之间的差异时时出现，给价值投资者以可乘之机。巴费特不爱谈论自己投什么，很注意保密。他愿意谈的只是自己的投资原则。

巴费特投资奉行少而精的原则，他认为大多数投资者对所投企业的了解不透彻，自然不敢只投一家企业而要作多元投资。但投资的公司一多，投资者对每家企业的了解就相对减少，充其量只能监测所投公司的业绩。多元化投资就像诺亚方舟一般，每种动物带 2 只上船，最后变成了一个动物园。

巴费特主张只投自己真正熟悉的十几家公司，因为人的一生能真正熟悉的东西数量毕竟有限。所以他不主张投资组合体的投资过于分散。他认为，投资多元化说穿了是投资者对所投对象了解不足的一种保护性措施。如果投资者真的了解所投对象是优秀企业的话，就没有必要过于分散投资了。如果投资者能做到真正熟悉几个工业后做大量投资，是可以获得巨利的。人的一生中，只要做对几件事就成了。要当专家，不当通才。比如一年只熟悉一两个行业，然后选购股票。有的投资者喜欢动，一听到什么消息就身上发痒，买进卖出。但是过于经常的买卖，结果是有害无益。投资者要有耐心，不能因为时间一长就改变标准、原则。如果股市太热，股价过高，

金融投机家

投资者大可歇上一阵子，等市场降温之后再说。

四、巴费特的投资艺术

巴费特的成功引发人大家对他的关注，更有许多人对他做了系统的研究。哈斯顿 (Robert G. Hagstrom) 于 1994 年出版的《巴菲特之道》是众多研究巴费特的书籍中最优秀的一本，在书中，作者对巴费特的投资理念做了详尽系统的阐述。

1996 年 5 月初，巴菲特所控制的 Berkshire Hathaway 公司在纽约发行五十二万股新 B 股，招股价为每股 1110 美元，集资约 5.7 亿美元，新股拥有现时正股二百分之一的投票权。

有趣的是，一般新股上市，包销商通常会收取集资额的 7% 至 8% 作为佣金，而其他集资则收取 5% 左右的佣金。可是，Berkshire Hathaway 的包销商——美国的所罗门兄弟公司，今次所收取的佣金只是集资额的 1.4% 左右，明显较市场一般收费为低，因而引起大部分包销商及投资银行担心这次事件可能会影响日后证券包销业务。因为有兴趣上市的公司日后跟包销商讨价还价的时候，又多了一个好借口。

其实，包销商们的担心是没有必要的。Berkshire Hathaway 的股票与一般新股上市不可同日而语。由于 Berkshire Hathaway 公司过去的业绩及巴菲特在投资界显赫的名声，已经是最佳的保证，因此包销商所承担的

风险差不多等于零。正因如此，这次 Berkshire Hathaway 公司的新股上市，包销商连一般新股上市必定做的市场推介 (Road show) 也没有做。

当然，新股亦没有令包销商失望，各界对新股的反应十分热烈。据说，新股未上市时已被炒得如火如荼，最后连巴费特本人也要站出来奉劝投资者保持冷静。

巴费特之所以成功，全因为投资有道。市面上有很多关于巴费特投资的介绍，但有系统地研究巴费特的投资技巧，则首推哈斯顿 (Robert G. Hagstrom) 于 1994 年出版的《巴费特之道》(The Warren Buffett way)。这本书于 1995 年再版，加插了 Berkshire Hathaway 最新资料，瞬即成为纽约最畅销的新书。在书内，哈斯顿将巴费特的投资方法以四个层面共十二种理念去分析：

一、商业层面

对巴费特来说，投资并非只是拥有一张股票这样简单，拥有的其实是公司，而股票的持有人亦是公司的股东。与一些典型的投资者不同，巴费特并不看重走势分析、宏观经济或者股票市场上的各种理论。巴费特看重的是所投资行业的基本因素，他深信若投资者只看表面的走势而忽略基本因素，当遇到问题而股价下挫时，就会因害怕而最终将投资输掉。因此，在就商业层面而言，巴费特会留意以下各重点：

1. 所投资的行业是否简单易明？

巴费特认为投资者的成功与否，跟对所投行业的认识有直接关系。以巴费特个人而言，他曾经投资过棉纱厂、大型的零售连锁公司、银行、保险公司、广告公司、

金融投机家

水泥厂、报纸、石矿厂、食品厂、烟草及广播公司。巴菲特曾直接及间接地拥有这些行业，有时，他是这些投资的大股东，有部分只是小股东，但无论在任何情况下，巴菲特都清楚每个行业的运作方法，而且对每项投资的营业状况、资金周转、劳资关系、商品价格及至资金需求等，巴菲特都能够了如指掌。

2. 所投资行业是否发展稳定？

对于复杂的投资，巴菲特不但敬而远之，其他因为经营有困难或因种种原因而要改变经营方针的公司都会尽量避开。巴菲特也坦言，自己不是公司医生，故宁愿以较贵的价钱买入一些优质的公司，远胜于以较低的价钱买入一些困难重重的公司。

3. 所投资的行业，长远而言，前景是否理想？

巴菲特将公司分为两大类：以特许方式经营的公司及制造一般商品的公司。

巴菲特认为后者并不值得购买；至于特许经营的公司，则有三个特点：①商品是消费者所需或渴望拥有的；②这种商品并没有替代品；③商品并不受政府限制。

二、管理层面

巴菲特十分看重管理层的素质，并表示 Berkshire Hathaway 所投资的公司一定要拥有一流的管理人员。对于那些把公司的业务当作自己生意的管理人员，巴菲特推崇备至。因为这些管理人员会将股东的目标视为自己工作的目标，可以令股东的投资得到最大的回报。巴菲特认为理想的管理层应考虑三个问题：

1. 管理层是否理智？

巴费特认为股东投资的回报取决于管理层是否有效地分配资源，尤其是公司的盈余，管理层需决定再投资或者以分红方式退回股东。巴费特相信，如果管理层不能把公司的盈余取得更好的回报，则应该以分红方式及购回股份的方式将资金退回股东。

2. 管理层对股东是否坦诚？

巴费特亦要求管理层向股东坦诚相向，并如实地交待公司的营运状况，无论消息是好是坏，都应该透过年报让股东知道。巴费特认为管理层向股东提供的报告或年报，应该可以回答股东三个最基本的问题：①公司的价值，②公司能否偿还债款；③管理层的工作表现是否令人满意。

3. 管理层是否随波逐流？

巴费特认为管理层都有一种模仿其他机构的倾向，举例说，如果 A、B 或 C 公司做出类似行动，D 公司亦会很快地追随。巴费特深信这种盲目跟风的管理，正是很多公司失败的主要原因。

三、财务层面

巴费特对投资的公司每一年的业绩并不是太重视，反而他会留意公司连续四至五年的业绩。同时，他亦深信会计会的“橱窗装饰效应”，所以他觉得年报的数据一般不大可靠，但只会注意下列的数据：

1. 应集在股东回报而非每股盈利。

由于每股盈利 (Earning Per Share) 都可能包括公司以前的盈余拨入，因此以计算股东的回报 (Return On Equity) 来反映公司的表现一般比较可靠。

金融投机家

2. 自己动手计算股东盈余才可知道真正的价值。

巴费特所谓的股东盈余，是指公司的净现金收入加上折旧减除其他大型的投资及流动资金的需求。

3. 留意边际利润

边际利润是指每增加一单位投资所能带来的利润收入，其与控制成本有极大的关系，以巴费特为例，他的公司市值 400 亿美元，但全公司只有 11 名员工，将成本尽量节省至最低，而近 20 年来，不少美国公司亦经常以开源节流为首要目标。

4. 确保公司能善用资源。

公司能善用资源，确保每 1 美元的盈余都用最好的方法去运用，而长远来说，这亦将反映在股价或公司的价值上。

四、市场层面

对巴费特来说，做出投资决定时，通常会考虑两个问题：一是该公司是否物有所值？二是现在是否是适当时机？巴费特的市场层面其实是股价与公司价值两者的关系。一般来说股价是公司市值的反映，因此在投资时必须知道：

1. 决定公司的真正价值。

巴费特计算公司价值的方法是以公司未来的流动资金的现值 (Discounted Cash Flow) 来计算。对巴费特来说，如果不能有信心地预测所投资的公司的未来盈利，他宁可放弃投资。当然，巴费特亦因此而错失了不错良机。九十年代是科技股的天下，可惜巴费特对于这些增长迅速的科技公司，由于未能知道未来的流动资金，加上对

金融投机家

科技产业又是门外汉，因此唯有忍手。至于现值的计算方法，巴费特主要用一般财经学上所谓的无风险利率(Risk Free Rate)，亦即是用美国国库券长期利息率作为贴现率以计算现值。

2. 以吸引的价钱购入。

巴费特认为，如果股价较公司的净值为低，便提了一张安全网，此时就可以购入。其实，各种道理十分浅显，一方面，当股价下挫时，可以减低风险；另一方面，当市场做出调整时，回报便可相应地提高。

巴费特最成功的地方莫过于清楚明白自己是所投资的公司的老板，这才是他真正投资之道。一般的投资者只会留意股价的走势，认为股价比公司的业绩更重要，因此，投资就像赌博一样，可以随时换马。不过，巴费特把他的投资看作是自己的心血，并能在适当时候向管理层反映他的看法，令管理层认同他的观点。

巴费特深受他的财经启蒙老师格莱姆的影响，认为最优秀的投资者就是那些把自己当作是所投资的公司老板的人。巴费特之所以能够成功，完全是因为他这种既把自己看作是投资者，又把自己当作是老板的态度。

五、远离尘嚣

巴费特作为一个成功的投资者，得到了大家对他的崇拜。更重要的是巴费特的人格品德，亦是大家崇拜他的原因。

金融投机家

有一次别人向他问起一个成功的投资者应具备哪些素质，巴费特认为一个成功的投资者除了要有对这项事业的满腔热情和兴趣之外，下面的几个方面亦很重要：

1. 希望赚钱，但不能利欲熏心，不能贪心过重，不能性急。如果投资者不爱财则会缺乏应有的动力，如果太爱财则有可能失败。投资者对投资过程必须比投资的结果——钱，有更浓厚的兴趣。

2. 投资者要有耐心。投资的前提是因为企业真正有价值。首先确定企业值多少钱，再决定每股股票值多少钱，然后决定买不买。不要猜测股价的运动，只要公司真正有价值，股价便宜，买好后就不应该担心。即使证券市场关闭几年也无关紧要。

3. 要能独立思考，不要因他人而轻易动摇。别人赞不赞同并不等于你对或你错。要是你的信息正确，判断正确，就不用担心。如果你没有充分的信息，就不要做决定。

4. 要有自信。自信来自知识，头脑不要顽固，不能草率鲁莽。知之为知之，不知为不知。对自己懂什么，不懂什么绝对诚实。不要投自己不懂的企业。即使股价便宜，如果你不懂或者不喜欢这个企业或行业，也不要投。如果你以为买下一种自己不想要的股票以期卖给一个比你笨的人，那受害的往往会是你自己。

5. 不要借债投资。

6. 由于很难发现好的公司，发现后就不要轻易卖掉。不能贪图便宜去买不好的公司，也不能为了占一点

金融投机家

便宜而把手里的好公司卖掉。一般公司的业务很少按计划进行，全靠领导班子的能干。在选股时要选自己愿意长期持股的公司，但也要相机而动。一旦发现股价已超过潜在的价值就应该卖掉。

巴费特一直住在内布拉斯加州的奥马哈市，住的仍是 25 年前花 3 万美元买下的普通房屋，远离纽约、芝加哥等大城市的喧嚣。他觉得奥马哈比纽约好。纽约的刺激太多常常使人被迫做出反应，有时甚至还会逼人发疯，而住在安静的奥马哈市容易让人开动脑筋。投资这一行在巴费特看来是一种要求人们动脑筋的有趣的游戏，而且又不太难赢。他的嗜好是玩具火车，有时读英国哲学家罗素的作品消遣。在从事投资管理的专业人士中，巴费特的机智和学问很少有人匹敌。他每年亲自撰写的年度报告，常常引用托尔斯泰、歌德、帕斯卡尔、凯恩斯等的警句名言。他的投资组合里有广播电视报纸业、软饮料业、制造业、保险业、银行金融业和消费品业等。1991 年度的收益率为 39.6%，1992 年度为 20.3%。

对普通人来说，投资年收益率能达到 20%，就应该开瓶香槟酒庆祝了。但巴费特谈到 1992 年的收益率时说：“这比我们的平均收益率低，简直不能跟我们最好的年头相比。”那年——1976 年他的收益率达 59%。

过去 23 年来，巴费特的投资年均收益率为 29%。巴费特目前经营的资金有 100 亿美元。他说：“管这么多的钱，就像指挥一艘船一样，虽然还能行动，但动起来不如以前那样快了。”他有 9 个助手，办公室里没有电脑，也没有显示股价瞬间变化的电视屏幕。但他的同事说他

金融投机家

的思考速度比电脑还快，别人都跟不上。办公室墙上的条幅写着：“愚人和他的钱到处受到邀请”的醒目语句。

巴费特常说，一个优秀的投资者应该像企业经理那样考虑问题，而一个优秀的企业经理思考问题时，也应该像一个投资者。

1983年，巴费特购买了一家在内布拉斯加深受顾客欢迎的家具公司。这家公司创业于1937年，当时只是一家地下室，后来这家公司占了整整3条街，面积达40英亩，年销售额1亿美元以上。创办人罗斯·布拉姆金是一位俄国移民，从未受过正式教育。巴费特见到她的时候，她已经是90高龄，但仍精力充沛地每天上班，坐在打高尔夫球用的三轮车上在公司来回奔波。她经营的宗旨是：“诚实无欺，物美价廉。”曾经有一家与之竞争的家具公司到法院告她买卖不公平，因为她公司的价格太低，布拉姆金在法庭上为自己辩护说：让顾客买到便宜的东西没有什么不好。法官认为她没有错，退庭后还去她店里花了一千几百元买地毯。

有一天，巴费特到她店里问她愿不愿意把她的家具公司卖给他，她当即开价6000万元。巴费特没有还价，径直回到办公室里开了一张6000万元的支票给她。布拉姆金问他怎么没有请律师和会计师，巴费特说他相信她。在清点存货时，她才发现家具公司值8500万元。不过布拉姆金一言既出，驷马难追，不愿悔约。她只是非常吃惊，因为巴费特当时似乎想都没有多想一下。原来他早已认准这片家具公司值多少钱了。巴费特和布拉姆金从此还成了好朋友。

金融投机家

巴费特的子女没有步他的后尘，大儿子搞农业，二儿子是音乐家，女儿在出版社工作。巴菲特只给每个子女几十万美元的基金，不愿再给他们更多的钱。他害怕金钱的腐蚀作用，认为子女应该在世界上找到自己的立足之地。他说：“我支持他们，但不想给他们一辈子用的财源。”他八十多岁的老母和子女们都赞同他的做法。

巴菲特认为自己的成就应归功于允许他成功的社会，所以也应该回馈社会。他成立了巴菲特基金，目前的宗旨是赞助计划生育。他将把绝大部分财产留给巴菲特基金。以这位当代超级投资明星之豪富，其基金的规模无疑将超过洛克菲勒基金、福特基金或卡尼基金。他说：“就谋生来说，我是世界上最幸运的人。因为我干的这一行我极其喜欢，任何人也不能叫我做我不愿做的事。我也不必跟我不喜欢的人共事。”

“战后金融投资奇才” ——安德烈·米耶

安德烈·米耶，1989年出生于法国巴黎的一个犹太人家庭。16岁时，由于家道中落被迫辍学从商。其间他当过仆役、侍者、银行存款员、银行出纳员。在一次犹太人宴会上，米耶结识了前世界银行总裁的女儿，并成功地娶她为妻，使米耶得以在30岁时就成为了法国著名的私营银行——拉察特银行的股东。在拉察特银行工作期间，使米耶的金融天份得以充分的发挥。他成功地拯救了行将崩溃的著名的“雪铁龙”汽车公司，创立了法国第一个消费者的财务公司。然而，第二次世界大战却把米耶前期的成就毁于一旦，他被迫携带大量现金，与其家人一起辗转流亡到美国纽约。之后，米耶又略施小计，成功地成了纽约拉察特银行的总裁，一举成为战后华尔街的头面人物。米耶在战后华尔街的一系列兼并收购行为中，不仅赚了近十亿美元，而且还为他赢得了“战后金融投机奇才”的美誉。米耶与房地产巨子

扎根图夫的恩恩怨怨，与华尔街另一奇才基路拔连绵不断的官司，使米耶屡屡成为美国街头巷尾谈论的焦点。米耶在华尔街上，可以称得上是个常胜将军，人人都认为他已经登上了天堂。然而，殊不知，成功的米耶背后却有一颗十分孤寂的心。1979年，81岁的米耶在其纽约郊外的豪华别墅中病逝，身边一个朋友都没有，十分冷清地结束了他传奇的一生。

一、“成者为王，败者为寇”

证券市场把一些人带入天堂，也把另一些人送进地狱，也使得天堂和地狱之间只有一步之遥。他们曾经都是常胜将军，然而一个入狱，一个逍遥法外，入狱的发誓报复，而另一个坦然应战。

1969年5月23日，康纳迪克州的丹佛联邦监狱大门开了，一个47岁的人——爱德华·基路拔一步步地走出这个使人失去自由的大门。

他在这里被囚禁了两年。刑期满了，出狱不过是例行公事，现在已没有人在乎他出不出狱了。可是，在七年以前，也就是在1962年，基路拔的败诉宣判是全美的头条新闻，他是美国最出名的一个白领罪犯，他糊里糊涂地卷入了那令人憎恨的勾当，结果被判了两年徒刑。

要知道，当时的基路拔是华尔街股票市场上的顶尖高手，他一般都赌得很大，而且每每得手，是人们所推

金融投机家

崇的常胜将军。五十年代他在股市上成功地收购了全美国最大的硬木地板公司欧保路斯公司,从而声名大震。至此以后,整个五六十年代,他屡战屡胜,成为了无人不知的华尔街大炒家。

1961年初,基路拔开始筹备他最大的一笔生意。他打算收购最大的建筑材料公司史得特公司。他想在市场上买50万股史得特公司的股票,其中以空头方式买入25万股。但是股市在1962年5月却发生了一场空前的爆跌,这给基路拔带来了巨大的亏空,他拼尽老本也无法在一时之间拿出190万美元来补足差额。情急之下,他把欧保路斯公司库房的款项提出来应付,但这仍然无法挽救他购入的史洛特公司股票的命运。万般无奈,他马上买了一张单程机票,逃到了巴西的里约热内卢。

基路拔的垮台和出走是一个典型的“暴发户沉浮”的故事。这类破产的故事在美国真是司空见惯了。然而,“基路拔事件”却不仅仅只是一个简单的暴发户沉浮事件,《纽约时报》一位高级财经记者在巴西对这位逃亡金融家进行追踪报道以后,揭示了事件的真相,也引起了全美人们的注目。

原来,基路拔收购史洛特公司的全过程全都是一位被誉为“战后金融奇才”的安德烈·米耶策划和控制的。基路拔正是在安德烈·米耶的建议和诱使之下才拼命买入史洛特公司的股票的,而且整个收购过程他都得到了安德烈·米耶的财力支持。然而,当股市变盘时,米耶却过河拆桥,出卖了基路拔这只小卒,使基路拔跌入了深渊。不仅如此,米耶还穷追猛打,要求基路拔追补差

额款，致使基路拔破产、逃亡。

作为一个逃亡者，生活是极其寂寞、无聊、空虚和绝望的，这可能使一个人的精神逐渐陷入崩溃的状态。即使面前是碧绿的海洋和耀眼的沙滩，阳光又是那么的温暖，但是“罪犯”的阴影却没有一天没有笼罩着基路拔。最后，他实在不能忍受这种精神的压力了。1965年10月，他终于回到美国，然后向联邦法庭自首，两年以后，他俯首认罪，并于1967年5月开始牢狱生活。他宁愿在牢狱之中细细沉思自己的过去，从而获得一种精神上的解脱。然而，他始终觉得这个世界真是太不公平了，尽管他自己也曾把别人推进这种不幸，但是即使是报应，为什么只有他一个人坐牢呢？至少那位安德烈·米耶老兄应陪他一起坐牢才是。此时的安德烈·米耶已经年届七旬，个子矮小，戴着一副金丝眼镜，是个样子有点像猫头鹰的法国人。

米耶经常穿着合身的名牌西装，头发梳得一丝不乱，让人一看就觉得他浑身充满了活力。然而，事实上他却自认为经常徘徊在死神的门前。他每天早上四点半就起床，一直工作到晚上六七点钟。在这十几个钟头里，他会甜言蜜语地去奉承、去哄骗、去安慰、去讨价还价、或去威吓世界上最重要的人物，因此就可以赚一大笔钱给他自己和他的合伙人。

就在基路拔身陷牢笼时，他的这位老搭档米耶却被誉为西方最重要的金融投资家。美国《幸福》杂志连载了对米耶的专访，对他推崇备至。米耶组建了一个横跨美欧的财经公司——拉察特公司。这个公司的股东仅仅

金融投机家

八人，当他得到数亿美元的财富之后，他被誉为世界点石成金的巨人，一个金融界的奇才。他对世界金融和政治的看法，成了富豪们所渴望听到的事。人人都争先恐后地去听取他的意见。他是肯尼迪总统夫人杰奎琳的好朋友和保驾者，也是她家族中最重要的谋士。约翰逊总统也常找他听取他的意见。法国总统蓬皮杜也时常向他咨询。他有许多朋友，都是国家政界的重要人和商界巨富。比如洛克菲勒、哥伦比亚广播网总裁巴利等等。

米耶是二战后冒出的风险投资家。所谓风险投资家是一些握有大量现金的富翁或财务组织，愿意对一些新兴事业作冒险性投资。这种投资可能一败涂地，也可能在短短的几年内，得到千百倍的收益。比如最著名的风险投资家洛克就在苹果电脑等先进工业中投资，收益甚丰。这些投资家都必须具有丰富的经验和机智的眼光。米耶曾投身于华纳、兰博、亚当斯和假日饭店的交易。他在五六十年代作过全美最大的地产交易，后又把巨款投入加州牧场，海地的种植园，油井和亚合多加牧场。他的公司成了世界大公司收购兼并中最大的经纪。直到现在，几次大的兼并收购浪潮，都是由他策划的。在华尔街，很少有人称赞其竞争者，但他却被对手誉为最伟大的慈善家，他捐款兴建了许多医院、实验室、学校等等。

这就是米耶在公众中的形象，但在基路拔心目中，米耶却是另一种人。

基路拔记忆中的米耶是个老头子。每天清晨，基路拔在加拉尔酒店用劳思莱斯接他去华尔街。然后与拉察特公司的大股东威尔一起共进早餐。早餐时，三人天南

金融投机家

地北无所不谈，当然常常会扯到各种各样的投资上去。

1961年秋季的一天，他们谈到史洛特公司。米耶说他十分热衷于收购这家公司，表示愿意支持收购行动。他提出由基路拔的机构收购 25 万股史洛特公司的股票。

基路拔立即行动起来，当他的收购行动将要完成，并准备把史洛特公司并入欧保路斯公司的紧要关头时，拉察特公司的大股东们就出售史洛特公司的可转换债券，先赚了百分之五十。那时，基路拔对米耶的支持还十分有信心，继续积极地收购。

但是，还不到七个月，这位“和善的”老头儿就对他收紧贷款，基路拔为了收购成功，只好无奈地先从自己腰包里掏出二百万元给拉察特公司。

1962 年 5 月，欧保路斯和史洛特两公司的股价大跌。而此时米耶却无情地来了个釜底抽薪。他的拉察特公司通知基路拔，说他们只代买了八万股史洛特公司的股票，除非他能马上偿还 1960 年借去的款项的半数，即借出的两倍价。基路拔唯有再一次拿钱出来，但这样他个人财政将完全陷入崩溃。米耶的要求简直是一个无情的杀手。一个月以后，基路拔只好逃之夭夭了。

更糟的是，基路拔还要面对回来之后的法律问题。米耶在 1964 年 8 月就利用手中的史洛特公司的股票，通过华尔特公司去收购了史洛特公司。华尔特公司的股票就由年股 20 元升到 120 元，这完全是由于收购史洛特公司的结果。这大笔赢利，本应属于基路拔，现在却落在这位出卖他的米耶手中了。

这就是基路拔眼中的米耶，但那又能怎么样呢？既

金融投机家

然已经彻底地败给了人家，“成者为王，败者为寇”，社会道德也罢，个人良心也罢，又有什么意义呢？这个社会的价值观是以金钱为依据的，自己失去了金钱，那么你就什么也不是了！

然而，事情至此并没有结束，基路拔不肯就此败下阵来，于是，又演了一场米耶与基路拔对决公堂的大戏。

基路拔出狱一年后，就在纽约曼哈顿纽约州最高法院控诉米耶，要求赔偿 2500 万元，因为米耶和他的合伙人并未履行承诺。

基路拔举出大量例子，指出他的收购计划全是米耶一手策划的。不过遗憾的是，这件事都不是白纸黑字的合约，只是一种口头承诺。但问题是，米耶主持的拉察特公司，一向都是口头说过就算数的，很少立字据。因此，米耶极不想在法庭上张扬。于是，他传话给基路拔说：“打官司不是绅士的行为，自己主张和解了事。”五十多年来，米耶从未跟外界打过官司，这一次当然也不例外。据说，米耶在基路拔答应和解之后，送给基路拔 25 万美元，作为补偿。但是基路拔并不为所动，他要的是争回这口气了，而不是区区的 25 万美元。

但是口头承诺毕竟只是口头承诺，不能真正成为法庭上有力的证供。再加上米耶强大的势力和良好的社会声誉，在全美一流的律师的辅佐下，使米耶安然地渡过了这一劫难。

最后法官裁定双方并没有合作的决定，判基路拔败诉。之后基路拔又作过多次上诉都失败了。最后，基路拔只能满怀忧怨地隐居一隅，默默无闻地渡过了他的下

半生。

二、金融界怪异的大师

一个最具创造力的人，只要是他想要做的，他就一定能做到。他喜欢与人斗，因为从中他获得了巨大的财富和权力。

米耶是一个十分贪心、有报复心、独揽大权，又有虐待狂的人。他的脾气很大，他的坏脾气使他的同伴和家人都无法忍受。他如同一切巨富一样是个永远追求财富的人。虽然，他已经十分富有，但追求金钱的欲望永无休止。如果他生活在中国的古代，他一定会成为一个著名的暴君。

他的一个朋友威尔逊曾说，他跟米耶一起做股票分析工作，每当别人做好之后，米耶便一脚把别人踢开。实际上，这并不使人感到奇怪，米耶出身卑微，恶劣的生活环境塑造了这个穷小子的性格。从很小的时候起，在他脑子里就不再有小布尔乔亚式的幻想了，而是像个成年人似的直面人生。如果他要爬到今天的地位，就非要有点真本事不可。那就是一种无情的、冷酷的，迫使自己成功的精神。有人曾经打比喻说，如果钢琴大师要数鲁宾斯坦，绘画数毕加索，那么金融家就要数米耶了！

大卫·洛克菲勒对他的评价是，金融投资中最具创造力的一个人。做过世界银行总裁的麦克纳马拉认为他是一个独一无二的金融巨头。

米耶是巴黎一个印刷商的儿子。1914年，当他16岁

金融投机家

时,就不再继续读书了。他当过仆役、侍者,到30岁时已经是一位布西区著名私营银行拉察特银行的股东了。40岁时他帮助挽救了行将崩溃的大汽车公司——雪铁龙公司。他在法国创立了第一个消费者的财务公司。由于他是犹太人的关系,在德国军队占领巴黎时,他被迫流亡纽约市,主持纽约拉察特公司的业务,不但使这个公司变成了一个最著名的投资机构,也使他成为战后一个投资家。

米耶是世界上一个最神秘的独立投资者。没有人能够知道他的财产究竟有多少,他的保密工作做得非常好。但是,熟悉他的朋友说,他至少有三亿美元的财产,或者多达八亿美元。当1979年,他81岁去世时,他遗留下的地产值九千万美元,这只是他在十年中通过逃避税款把资产分散到家族基金会之后,所遗留下的数目。一位近察特公司的同事说,米耶是一个收购与兼并的天才。洛克非勒说他杰出的原因在于他的创造力、判断力和谈判的手腕。当然,这些能力对于一个数以亿计的巨富来讲都是十分必要的,而他的能力是已经达到了十分特殊的程度。和任何人对比,他像一个艺术家一样,可以把一件事物的外皮剥开,透过结构,得到一些没有太大风险的核心结构。他把这个工作叫做“金融工程”。

米耶还是个讨价还价的高手,他在拉察特一天到晚都是跟人谈判。他的谈判能力基于他本人的机敏。他觉得谈判就像剥香蕉一样,要把谈判的核心找出,最后使双方都能满意。

至于其他成功的因素,就是他的勤奋。他可以从早

金融投机家

上四五点钟一直工作到晚上六七点钟。在周末，他要跟洛克菲勒等要人在俱乐部中社交，此时他正是他获取信息的良机。他永远不需要假期。他的儿子菲利说，“假期就是工作的补偿”。可是他却说，他一点也不需要补偿，正如一个人呼吸一样是不需要任何补偿的。

米耶时常这样告诫他的同事：“生活就是规律”。实际上，很难找到一个人比米耶生活得更有规律了。“他有出众的控制自己行动的能力。”一位拉察特公司的同事说，“他绝不会毫无理由地举起一个叉子！”有一个时常为人们传颂的例子，就是他处理鸡尾酒会的邀请。他一般会照例答应，然后，直到最后一分钟他会给主人打个电报说十分抱歉不能去。显然，这封电报甚至比其他到会者给主人的印象更深。

用这种方法来建立形象就可以体会到米耶的性格，很少有金融家肯这样用心地去建立自己和公司的形象。米耶实际上在有意地为自己制造一种神秘的气氛，他知道与众不同的价值。这样做会替自己的公司制造出很多独特的感觉，这不但便于人们记忆，同时也激起了人们的好奇心。他坚信这一点，就是你越是难以接触，人们就越愿意找你，并且会认为你的见解越有价值。他建立的公司是为社会上的重要人物们提供服务的，所需要的不是作一些小生意，而是大笔的交易。

当然，这些自我控制和勤奋也是为了隐藏米耶个性中让人厌恶的另一面。实际上，对那些常常跟米耶在一起的人们来说，他的成功的秘密就在于能克制自己的粗暴与偏执。他的儿子曾经这样说：“对我来说，我真不知

金融投机家

道像这样一个感情用事和个性极端的人，怎么能够在生意上跟人打交道。”从这一点上我们看到一个大内在性格中不同方面的平衡。一方面在有利可图的事情上是极其压抑的，另一方面在与自己目标无关的事情上，所有压抑了的东西异常地爆发出来，从而缓解一下自己的身心。这几乎成了在事业上取得成就的人的一个通例。

米耶也常常作一些银行业以外的交易。一般大都十分成功。然而，他总是面色惨白，让他的老朋友们看到后总觉得他的心脏不太好。不管人们对他说什么好话，他从来就没有相信过他们。他所需要的是无可非议的保证，它不是朋友们的口头许诺，而是在关键的地方留一手。即使是对商业上的决断，甚至是有关他本人的健康问题，他也需要精确的估计。因为，这种保证是采取任何商业活动的依据，有了它，就不会被人拖累，从而取得成功。他的做人原则就是六亲不认。他认为在商业行动中，一些微不足道的感情用事，比如说：信任老朋友或者亲戚，甚至兄弟姐妹，其结果一般是放弃了这种保证，以信托的方式贷出款项或者是经营，结果一定是悲惨的。在商业战争中，人应该像一部机器一样，虽然机器有时也会出点毛病，但是，它要比人的错误少得多，关键是它不会感情用事，这便是成功的保证。

无论在商场上，还是友谊上，米耶时常要大大争吵一番之后才取得妥协。生活对他来说真有点像一个讨价还价的商场，实际上，商业谈判中的那个核心也成了他生活中的核心了。拉察特公司的高级合作人威尔曾说：“如果你有两个星期和他相处的很好，这可能是很不正常

的。他可能会因为一些微不足道的理由把这个合伙人开除，把老朋友开除，把家庭成员赶走，然后，又突然会欢迎他们回来。”这些现象看起来好像是他的怪癖，实际上，只要人们回忆一下历史上的那些强有力的君王，又有谁不是这样的呢？也正是由于这样，才稳固了他们的权力。

米耶对于下属的训斥一般是毫不留情面的，他需要把他们的自尊心打得粉碎。他把合伙人叫做伙计，目的是为了突出他的领导地位。这里有件小事能很好地说明这一点。就是即便在周末，只要他需要，就会立即让下属从渡假途中回来，为他去工作。

米耶的一切都十分保密，而且其保密的程度近乎反常，不像一般银行家的所做所为。他把私人的财务活动变得十分复杂，除了他儿子以外，没有人能对它们有全面的了解。一位拉察特公司的合伙人可能知道他投资于石油生意的一些情况，另一位合伙人则可以知道他的地产活动，但是没有人能了解他投资的全貌。几乎在所有交易中他都是亲自动手干或者通过电话遥控来完成，他十分小心地绝不留下任何支言片语。

无论米耶造就了多少人才，无论人家对他多么效忠，但是他始终摆脱不了自己是一个外来移民的阴影。虽然他在事业上是相当成功的，但他仍然不免为自己的英文程度发愁，尽管他的英文已经很不错了。他的知心朋友说，他在美国的四十年除了住酒店以外，没有住过其它地方。他可以在任何一天走到酒店楼下，结了帐就走，只要把门关上了，带着机票就可以离开了。

金融投机家

米耶的贪心是无止尽的。一个米耶的老朋友说：“他几乎是疯狂地爱上了钱，有了钱，就可以带给他极大的满足。金钱是成功的象征，是一种吸引他的标志，而不是用来花的東西。”有了金钱，并不在于花，而在于保存着，这样就可以确保他的胜利了！

米耶时常有一种不安的感觉。如果有一位朋友说要来拜访他，但后来却没有来，他马上会有一种被遗弃的感觉。有些合伙人甚至说他是他们见过的最不快乐的人。当然，这些人对他仍是十分尊敬的。

人们十分欣赏米耶的专心一致。他的合伙人之一杜鲁巴说：“他想要什么，就一定能做到。”纵观米耶的一生，可以把他描述成这样一种人：只需要几张白纸和一支笔就能成功的人。他的竞争对手们认为他是一个世界上最伟大的计划者，一个最复杂的搞阴谋诡计的人。一个合伙人说他总觉得越复杂越好。然而，在另一些场合，他又表现成一个仁慈可爱的人，他会记得何时给总统夫人送鲜花，用许多时间去帮助总统的女儿完成家庭作业。可以这样说，他对权贵是尽全力巴结的，而是恰到好处。米耶就是这么一个人，每一种品格，无论是好的还是坏的，都达到了极端的程度。

但无可否认，米耶是计划者、顾问、财经人士中的伟大天才。

三、初显身手

他在交际中有一手，在处理金融业务中也有一手。从

金融投机家

买入卖出，炒出炒入中开始了自己的事业。

米耶于1898年9月3日出生在巴黎。他的家族是一个典型的犹太人家族，居住在巴黎最古老的犹太人居住区，它离巴黎的贵族区不远，这里贫穷和富有形成了十分强烈的对比，这对米耶的成长是有着极大的刺激的。米耶的父亲是个印刷商人，后专门从事油画的推销工作，但由于他沉于赌钱，使一家几口的生活担子过早的落在了年青的米耶肩上。

米耶在上中学时，虽然不是优等生，但历史和地理的成绩还不错。有的老师说他读书不专心，有的老师说他总喜欢恶作剧。由于他经常请假去做事，成绩一直不太理想。1906年，他留一次级，而且小病总是不离身，使他无法继续上学了。

1913年的他终于弃学从商了。

15岁的米耶当时已经显现出一些处理财经事物的潜力了。尽管他的年纪不大，但对巴黎上市股票的行情已十分熟悉。因此，他不久就进了股票交易所做信息传道工作就不足为奇了。

米耶正式成为银行职员却是得益于一次偶然的机会，他的姐夫维尔曾在巴黎一家较小的银行布尔父子银行工作，由于1914年一战爆发，维尔参了军，剩下的一个空缺就由米耶来顶替了。

战争使米耶在银行中学到了许多银行业务知识，为他以后的金融历程打下了良好的基础。在战争中，法国政府需要大量的资金来支持庞大的经费支出，于是只有向银行借钱，向国民发行债券，甚至向同盟国举债。政

金融投机家

府付钱给军火制造商时，都是以借据的方式。商人在取得票据时，马上打折扣到银行进行贴现，以换取现金。因此，作为中间人的银行，就开始从事买卖借据来获取其中的差额。由于政府大量采用举债的方式，使法郎在几年之内按批发物价指数算上涨了数倍，政府负外债达四五百亿法郎。银行则在当时起着举足轻重的作用，政府不断发放借据，商人又不断把它们卖给银行，整个经济活动都要依靠银行作为媒介，从而使银行业迅速发展起来了！

在处理借据买卖、和政府打交道等这类工作需要速战速决的能力。这不仅十分适合米耶的性格，而且还进一步地锤炼了他的迅速决策能力。那时，他每天四点钟起床就开始分析各种报纸上的金融报导，然后决定当天的战略。等到别人起床时，他已经准备完毕了。当大家一齐在公寓内的餐厅吃早饭时，只见米耶在那里不停地打着电话。

1918年，他的姐夫战死了，留下两个孩子，米耶承担了对他们一家的经济供给。这样，一个二十刚出头的人就要养活一个六口之家了。

在社交活动中，米耶确实有一手，他经常能够得到最富有的犹太人社交会的邀请。

在一次犹太人社交宴会上，米耶结识了前世界银行总裁的女儿露西。露西天生丽质气质高贵，加上其父亲显赫的地位，很自的成为宴会的焦点。许多慕名已久的贵公子都在尽其所能地对她频献殷勤。精明的米耶虽然也被露西的美貌所深深地打动，但更想借此机会能巴结

上她那尊贵的父亲。但是他却没有落俗套的对露西甜言蜜语，因为从他在一旁的冷眼观察中，他发现露西十分讨厌这群无所事事，像苍蝇一样围着她的富贵公子。从她高贵的眼神中，她似乎在寻找一位成熟而有内涵的男人。于是，米耶端着一杯马爹利酒，一个人站在阳台上静静地欣赏着月光。殊不知，此时脱离嘈杂的宴会大厅，独处一隅，反而会更加引人注目。果然，当露西被那般令人生厌的贵公子们缠得心烦气躁而不耐烦地向窗外望去时，一眼就看到了阳台上静静伫立的米耶。米耶的那一份宁静，引起了露西的好奇心，于是她主动上前来与米耶搭话。得计的米耶抓住了这一难得的机会，以其渊博的学识和一个成熟男人的魅力抓住了露西的心。经过几次约会以后，双双坠入了爱河。

不久，米耶就和露西结婚了。有了岳父作为靠山，更使米耶的事业进展得一帆风顺了。

婚姻为米耶的事业打下了良好的基础，所缺的只是一个机会问题！

本世纪二十年代，法国不断发生金融危机，在1924年仅仅在开始的两三个星期内，法郎的币值就下跌了一半。

由于法国的外汇交易时间为下午1点钟至3点15分，而因为时差的关系，在法国巴黎外汇交易市场闭市一小时以后，伦敦外汇交易市场才闭市。因此，炒家们经常是在巴黎外汇交易所买入或卖出某种外币以后，马上打电话再到伦敦外汇交易市场寻求机会。这种跨市场的炒做行为，一方面可以用来做套期保值，回避风险，另

金融投机家

一方面不可以进行套利,关键是在于你是否能精力充沛,是否能对瞬息万变的市場作出极快速的反应,抓住这稍纵即逝的套利机会。米耶正是凭借着他的快速反应能力和敏锐的市場感觉,赚了不少钱。

不过,米耶真正立足于金融界还是从他参加拉察特公司之后才开始的。这家公司是由拉察特三兄弟创立的。这三兄弟是从法国移民到美国的。开始时,他们用了九千美元在洛杉矶开了一家杂货店,但不到一年,由于一场大火把他们的小店钱都烧光了,因此他们到了旧金山。当时的旧金山正是淘金热兴起的年代,许多人奔向旧金山寻找黄金。一开始,这三兄弟买下了一家织布厂,还兼营杂货店生意。生意十分红火,于是他们又请他们的侄子威尔到旧金山来管帐房。但是,他们很快感到,做这些淘金者的小生意,远远不如自己去做黄金生意。

于是,他们就改行经营起黄金买卖和外汇汇兑交易来了。1852年他们在巴黎开业,1864年正式成立了银行。在伦敦、旧金山和巴黎都设立了他们的美国分行。到1880年拉察特公司已成为运送黄金去欧洲的最大的公司了,同时它也是全美最大的证券商业票据的买卖公司。1908年他们出售了旧金山的银行之后,只留下三个财务机构,分别设在纽约、巴黎和伦敦。显然,这些机构的银行生意是经过十分谨慎的选择的,而且各自都是独立经营的。

1925年,威尔主持巴黎的拉察特银行,他是维系美国拉察特公司和巴黎之间关系的重要人物,曾作过法兰西银行的总裁。他对人非常亲切,尤其对人才有着惊人

的洞察力。当他认识了米耶以后，马上就确认米耶是他所需要的理想人选。

米耶当年才 27 岁，威尔一开始就请他作公司的股东。这对米耶来说真是一个绝好的机会，于是他欣然同意了。就在米耶进入公司的一年之后，他正式成为公司的股东。虽然米耶所表现出的才华是在市场炒作方面，但他对此已经不满足了，有了更远大的目标，他开始随时注意有利的机会替公司作大规模的投资。

四、拯救“雪铁龙”公司

米耶做了拉察特公司股东以后，开始做的第一件大事就是在 1928 年收购法国的雪铁龙汽车公司。

雪铁龙是这家法国汽车公司创始人的名字，他把自己生产的汽车冠以了自己的名字。1919 年，他大胆地宣布他设计的雪铁龙汽车可以销售三万辆；果然，汽车还未出厂就已经销售一空了。雪铁龙汽车也一举成为欧洲名牌。之后，雪铁龙又夸口说，可以日产二百辆汽车，人人都说他是在做梦，但到 1924 年他的公司却已经日产三百辆汽车了。于是他的名声大噪，甚至能在巴黎铁塔旁边用 25 万支电灯泡来装饰他的名字和他的品牌，使整个巴黎都对之刮目相看。同时，雪铁龙是第一家把分期付款引入法国的公司。这项业务是由其分公司沙伏公司负责的。这对米耶启发很大，既然汽车可以通过分期付款来购买，那么房屋、家具等等又为什么不可以分期付款呢？

金融投机家

拉察特公司刚好是雪铁龙公司的大股东之一，很自然米耶就把自己的构想献给了雪铁龙这个大阔佬。米耶的建议是：拉察特公司和另外两家银行收购沙伏公司，使它变成法国第一家消费者的财务公司，专门从事各种分期付款的业务，而沙伏公司并不必自己负责银行方面的事情。

最后，这一收购行动在双方的协议下取得了成功。另外两家参与者，一个是目前全美最大的财务机构——商业投资信托公司（BIT 公司），另一个则是极有名望的摩根银行。三家公司平分股权。在收购完成以后，沙伏公司的分期付款业务得到了极迅速的扩展。米耶此刻感到他急需一个帮手，于是他找到了正在柏林学习的基尔。在基尔的积极活动下，米耶得以与美国最大的家庭用品公司加云尼图公司签约，这使得他们获得了巨大的财源。即使在经济不景气的时期，也有现款可收。二战前后，法国许多公司都向沙伏公司申请分期付款合作。

米耶力主的这次成功的收购行动，使他在拉察特公司的地位稳固下来。他用行动证明，自己不仅是炒作的高手，同时更是一个有能力、有远见的财经投资专家。他不仅具有构思大项目的才能，同时也表现出在执行计划时具有惊人的决断力和毅力。

米耶收购沙伏公司成功以后，仍然每天早上回公司研究当天的外汇买卖计划，因为此时拉察特公司的外汇买卖已经做得很大了。

1933 年，法国经济出现了大衰退，雪铁龙汽车制造公司却仍在不断扩张。到 1934 年负债已多达 2 千万法

金融投机家

郎，债权人共计 2100 多人。这样，公司被迫裁减员工和工资的百分之十，结果导致工人罢工，公司陷入了瘫痪。3 月份，在债权人的逼迫下，人们纷纷要求米耶来接管雪铁龙汽车公司，以挽救公司的命运。

米耶经过认真分析以后，发现这个汽车公司不仅有救，而且发展前景也是十分可观的，关键是要裁减费用，争取到新的资本投入，使债务减少到 1300 万元左右，则可以渡过这一段财务危机。于是，米耶就正式行动起来，开始接手雪铁龙公司。他利用自己良好的社会声誉和与银行界的良好关系，说服了雪铁龙公司最大的债权人把他的 660 万债务转换为股本重新注入雪铁龙公司，并由拉察特公司出面，收购了雪铁龙公司 20% 的股权，从而使这家汽车制造公司立刻走出了危机，恢复了信誉，重新走上了良性发展的轨道。

这次挽救和收购雪铁龙公司的成功，再次使米耶成为了法国财经界的红人。法国工业家和外国银行家们到巴黎时，无不去拜访米耶。

如果德军军队不进入巴黎，只要威尔退休，米耶就极有可能升为法兰西银行的总裁。

1939 年德军进攻波兰。米耶马上让其家人到了法国西部，自己仍坚守在巴黎工作。米耶对自己的处境是十分清楚的，作为一名著名的犹太人银行家，主持着著名的犹太银行。1938 年主管一个救济犹太人的委员会，使大批犹太人逃离纳粹德国，如果他不离开，将来一定会进集中营的。

于是，1940 年米耶变卖掉他所有的有价证券、不动

金融投机家

产以及可以带走的所有现金与家人一起离开了故乡法国，南下西班牙，后又转往葡萄牙，最后终于到达美国，定居纽约。

1941年2月，巴黎的维其尔政府关闭了21家犹太银行，其中就有拉察特公司。

五、进军纽约

米耶来到纽约以后，住过许多豪华的宾馆，但总是不满意。这大概和他当时的心情很有关。在纽约的大半年里，米耶惊魂未定，几乎没做任何事，只是穿着睡衣，在旅馆的沙发上发呆，也许是在考虑日后的打算。巴黎的陷落，对米耶和许多犹太人来说都是一个沉重的打击。纳粹、战争、战败使米耶在法国所取得的巨大成功都付之一炬了，他必须要重新开始。但他不知道自己还有没有这份能力和勇气。

现在，米耶所居住的纽约对他来说，是一个完全陌生的地方，并且在语言上还存在很大的不便。一切都得重新考虑。想想看，他混得很熟的巴黎证券市场、巴黎银行界，现在都已经完全看不到了。幸好，他在战争初期已秘密地转移了大笔资金到了国外，因此他在纽约还可以维持相当水准的生活。

纽约的拉察特银行是由亚雪主管的。它和巴黎、伦敦的拉察特银行之间是相互独立的，经济上没有多大联系。因此，米耶到了纽约之后，尽管得到过亚雪的关照，但在工作上，他是没有立足之地的。因为，尽管亚雪看

在米耶是拉察特银行的股东的份上，让米耶做了个总经理助理，但实际上没有给他派任何事干，此刻米耶还只是圈子外围的人。

纽约的拉察特银行在百老汇大道 120 号租下了地下室和第 5 层进行办公。米耶则在同一座办公大楼里租了第 33 层，并且还雇了个女秘书。

亚雪之所以能够主管纽约拉察特银行，主要是从其父辈手中继承下来的。他的父亲是拉察特公司的第八位元老，一辈子都在这个公司里工作，并且有许多良好的社会关系，是属于德国犹太人银行圈里的人。另外，亚雪也娶了一个著名银行家的侄女，可见关系也不一般，所以，在他父亲去世以后，亚雪接替了其父的位置。事实上，亚雪是个很有才干的人，在华尔街的同行中很有威望。所以，他的行为总是有着很大的影响力。还在米耶在巴黎证券市场炒股之时，亚雪就以其非凡的见解，帮助法国政府制定经济政策，使政府稳定了币值，帮助法国经济恢复了安定。

1933 年美国通过了史蒂高法案，规定银行必须进行分业，把综合性银行划分成投资银行和商业银行两类，并规定只有投资银行才可以包销上市股票和经营政府债券。亚雪主管的纽约拉察特银行就属于投资银行，并且很快就上升为投资银行中的头牌。

在亚雪的主持下，拉察特银行为美国通用投资者公司上市发行了股本为 2500 万美元的股票，开了美国互惠基金的先河。在 1934 年以后，纽约拉察特银行除了主要包销上市公司的股票外，还进行黄金、外汇以及证券的

金融投机家

自营买卖，成绩斐然。

二战爆发以后，亚雪义不容辞地帮助过大批逃难的犹太人。对于米耶，从衣食住行到子女的上学问题，他都是尽力给以帮助。每到周末，他还经常请米耶自己的郊外别墅去玩。

1942年巴黎拉察特公司的主管威尔也来到了纽约，亚雪同样地给予了很大的帮助，后来他们成了十分要好的朋友。

然而，在1943年12月16日，《纽约时报》突然刊登了这样一则消息：

“亚雪从今年12月底开始正式退出纽约拉察特公司，并且不再担任该公司的股东。大卫·威尔和安德烈·米耶入主纽约拉察特公司，并且取代亚雪的股东地位。”

这简直就是一场公司“政变”。这个主持了35年纽约拉察特公司的功臣，怎么会轻而易举地被两个新来的人挤走了呢？要知道，他和米耶、威尔等人曾经亲密得像一家人似的。并且，他在纽约金融界有着不可动摇的地位，绝非一般人能够撼动的。那么，威尔和米耶是如何策划这场政变的呢？

原来，亚雪虽然多年主管着纽约拉察特公司的业务，但他并没有用心去扩充他本人在拉察特的股份。也就是说，他一直没有取得公司的控股权，主要的股权仍然掌握在法国人手里。这一点也正反映出亚雪缺乏远见。因为，如果他不从法国人手中收购大量的股票，以取得公司控股权的话，他在公司的地位永远只能是类似于一个

受雇用的高级雇员，也就不可能在公司取得永远稳固的地位。恰恰是在这一点上，导致亚雪的最终败北，也使米耶和威尔可以利用这一点，正式入主纽约拉察特公司。

到1945年为止，威尔和米耶吸取亚雪的教训，通过逐步收购公司股份的方式，取得了拉察特公司的控股权，并逐步把以前的合伙人一个个地挤走了，俩人在纽约拉察特公司的地位得到了稳固。1948年，他们把波士顿、费城和芝加哥的办事处都给关闭了，只留下了纽约的办事处。起初，这一突如其来的行动如一个重型炸弹，公司成员对此表示不理解，纷纷表示异议，顿时使公司陷入了危机之中。实际上，这一举动是根据战后的具体情况削减费用、突出主业的正确决策。而且当时的纽约的证券市场的影响力已经辐射全国，乃至整个世界。坐镇纽约，已经完全能够完成拉察特银行的一切业务了，另外三处办事处已经形同虚设，因此果断地裁减机构只会有好处，不会有坏处。在米耶四处晓之以理、动之以情的游说下，公司成员方才明白这一道理，又开始全力支持公司的行动来。同时，米耶在公司中的威信也得到了进一步的提高。

1946年，美国最高法院决定授权给美国证券监管委员会（SEC），把大公用事业集团机构拆散，分成若干个分工更明确、专业化更强的大型公司。这一决定使得电力公司的股票和债券大跌。米耶和他的助手们认定，下跌到如此程度，都已经超过其股票本身的内在价值了。于是，他们进场，大量购买了这些电力公司的股票。

当电力公司被正式分成若干个中小型公司以后，米

金融投机家

耶他们所持有的股票开始被人们重新评估，开始价值回归了，于是股价迅速上扬。这使米耶和威尔兴奋不已，这真是让人难以相信，在短短的一年之内，拉察特公司以及米耶的个人财产会翻 3 倍以上，赚钱怎么会这么容易呢？

这次股票之战，使米耶在美国市场上第一次尝到了为自己赚大钱的滋味，使米耶又重新找回了自信，重新发现自己还是最适合在证券市场上搏击的，他又决心大干一场了！

六、“战后的并购大王”

二战结束以后，米耶已经是美国公民了，他把根被迫扎在这片更使人激动的大陆上，并在此写下一系列辉煌的并购杰作，被业内人士誉为“战后的并购大王”。

米耶在电力公司的股票上大赚一笔之后，就已开始热心于在二级市场的标购行为。经过反复分析和权衡，他决定把他的第一个标购目标选定在德州马达多公司的一个牧场上，以此来练练手，为以后的大规模并购行动积累点经验。

这个德州的牧场，占地 80 万英亩，仅次于德州最大的王家牧场（90 万英亩），关键是具权威人士研究表明，该牧场下面蕴藏着丰富的石油、天然气资源，其价值远远大于目前作为牧场的价值。于是，米耶力邀列文兄弟公司和罗兰公司共同对马达多公司的这块牧场进行收购。

金融投机家

1950年12月，收购谈判正式进行。当时的马达多公司股票在纽约股票市场上的市价为每股7美元，米耶则以23.7美元的价格进行整体收购。经过多次谈判，这块牧场才于1951年8月分成16个小牧场分批成交完毕。直到1959年圣诞节，米耶才以1800万美元的价格出售这一场牧场，净赚了1500万美元。本来，对于一个金融投资家来说，用了近十年时间，才赚到这么一笔钱，应该是算不了什么。殊不知，正是对这一块牧场的收购吹响了米耶大规模并购行动的号角，好戏还在后面呢！

在纽约站住脚以后，米耶的威望与日俱增，已经大大地压过了威尔。威尔心中也十分清楚，以自己的才干和能力是斗不过米耶的。为了不重蹈亚雪的覆辙，威尔主动退到了副手的位置，准备一心一意地辅佐米耶，助其成就一番大事业。于是，米耶于1951年正式成为了拉察特公司的董事长兼执行总裁。

大权在握的米耶，在马达多牧场的收购中初试身手以后，早已跃跃欲试了。但是兼并和收购公司是一件十分复杂的工作，尤其是它将涉及到美国极其繁杂的法律，没有一个优秀的律师作助手，可能会使你处处碰壁的。

于是，米耶找到了依比斯达。依比斯达毕业于哈佛法学院，早在1928年他就帮助道奇公司和克莱斯勒公司进行了成功的合并，从而在华尔街上名声大噪。1938年，他创办了化学投资基金会，成为美国投资基金的先驱。

依比斯达比米耶大11岁，但在对待金钱上与米耶有着同样的偏爱。两人志趣一致，性格相似，想法又不谋而和，因此很快两人就走到了一起。在以后的收购与兼

金融投机家

并行动中，两人进行了最有效的合作，被誉为纽约证券市场上的双子星座。

两人合作收购的第一家公司是由美国橡胶公司控股的亚达高加斯资料公司。这家公司出产的产品是用作提炼石油和采油井的材料，在美国该行业中居主导地位。米耶十分看重这家公司的行业独特性以及良好的业绩增长率，于是在 1952 年 4 月 22 日，他和依比斯达共同出资 450 万美元收购了该公司，其中依比斯达的 225 万美元是从万国宝通银行借贷来的。米耶收购亚达高加斯公司的另外一个重要原因还在于该公司还拥有 50% 费图劳公司的股权。而费图劳公司是当时第一流的出产提炼重油化学品的公司。在整体收购了亚达高加斯资料公司以后，依比斯达和米耶立即把费图劳公司的股票卖出，当场就获利 550 万美元，已经超过了收购亚达高加斯资料公司的全部费用，剩下来的该公司的股票就成为净赚的了。于是米耶就并不急于把亚达高加斯公司的股票出手了。一方面他要待价而沽，另一方面他想把该公司作为他进行收购兼并的一个工具，以亚达高加斯公司的名义来完成他的新的并购行为。

1952 年感恩节时，米耶又通过亚达高加斯公司收购了一家矿产公司，并把二者合并为亚达高加斯矿化公司。

1954 年，米耶把这家公司又与爱查兄弟公司合并，组建了泛美矿化公司。通过这一系列的购并行为，米耶和依比斯达手中执有的该公司的股票已经上涨到每股 22.7 美元了，公司的市盈率已高达 40 倍。此时，二位才决定见好就收。于是开始抛售了 43.6 股泛美矿化公司的

金融投机家

股票，共赢利 950 万美元。而且拉察特公司还持有该公司 35 万股股票，价值约 700 多万美元，等待以后更好的机会再出手。如此算来，经过这几次的转手，在短短的两年时间里，他们已经把 450 万美元的投资增加了四倍。

然而，这只不过是两人合作的开始。

1950 年底，一家名叫飞利浦兄弟公司的金属材料进出口贸易公司，正在寻求上市。该公司的贸易额已达 2 亿美元，利润也达到了 600 多万美元，是一个具有良好发展前景的公司。由于该公司创始人是德国犹太人的移民，因此他们就来求教于米耶了。米耶和依比斯达目前也正在积极地寻找猎物，面对这位求教者，不禁使他们灵机一动，何不让飞利浦兄弟公司和一家上市公司合并，来一个“买壳上市”呢？于是，1960 年 7 月，他把飞利浦兄弟公司和他的泛美矿化公司合并，成立了飞利浦矿化公司。该公司在合并后，经平摊，上市的市价为每股 20 美元，然而仅在一年之内市值就上升到了每股 38 美元。这次并购，不仅使拉察特公司得到了 10 万股飞利浦矿化公司的股票作为佣金，还使其原来执有的 35 万股该公司的股票市值由每股 20 美元上升到了每股 38 美元，二者合计，拉察特此次共赚了 940 万美元。

两次成功的收购，使米耶和依比斯达尝到了甜头，于是一个更大的兼并计划就在酝酿之中了。

1963 年，米耶找来依比斯达，提出准备把飞利浦矿化公司、恩哥客工业公司和英美矿业公司合并，成立世界上最大的资源公司。其中英美矿业公司是米耶的老关系，它在南非拥有许多金矿和钻石矿。而恩哥客工业公

金融投机家

司则是当时世界上最大的炼油公司之一，其老板恩哥客其时资产已达 2 亿美元了，因此，他对合并之事并不太感兴趣了。

米耶和依比斯达就从各方面对恩哥客施加压力，并在二级市场上悄悄吸纳恩哥客公司的股票。到 1967 年，恩哥客已经感到形势对他已经不容乐观了，于是他改变了主意，主动促使了合并的完成。在合并前，菲利浦矿化公司的股票市盈率为 14 倍，恩哥客的股票为 20 倍。合并后新成立的恩哥客矿化公司市盈率上升到了 25 倍，此时，拉察特公司手中有新股 22.3 万股，再加上以前它拥有的 45 万菲利浦矿化公司的股权折合新股 32 万股，合计拥有 42.3 万股恩哥客矿化公司的股票，价值为 2115 万美元。另外，米耶还拥有 3.6 万股可转换债券，价值约 520 万美元。在以后的 10 年里，这家当时世界上最大的矿化公司，资产从 14 亿增加到 100 亿美元，米耶也从中获得了上亿美金的收益，真是成功漂亮的一战。

与此同时，米耶开始进军地产业。他在海地买下了一个面积达 2.5 万英亩的种植园。许多专家研究表明，尽管这片种植园种植的西素树可以作为纸板等的原料，而且产量可观，但是由于面积太大，根本就无法进行管理，因此都纷纷对米耶用 660 万美元买下这片庞大的地产表示怀疑。殊不知，米耶购买这片地是别有所图的，他已经得到了十分可靠的消息说，去世的种植园主在纽约化学银行的保管箱里还存有几百万股有价证券，这才是米耶对其垂涎欲滴的真实原因。米耶在购入了这块地后没有多久就卖出了金库内的所有股票，并且把这地转手卖

金融投机家

给了在海地的美国糖业公司，两项共回收资金一千二百万美元。这样在短短的几个月里，米耶就赚了近 50% 的利润，充分体现了其炒手的本性。

米耶在取得巨大成功以后，许多人都纷纷来向他求教他成功的秘诀。米耶想了想说，成功的因素很多，但有两条是最为关键的。

一是与政界、银行界保持非常良好的关系。从商，尤其是做金融投资业务，信用永远是摆在第一位的，而取得银行界的信任更是成功的第一要诀。事业要成功，不仅要有精细的业务网，还应编织一个庞杂的关系网，在某种程度来说，人际关系的艺术就是赚钱的艺术。在米耶的挚友中有后来的欧洲共同体的首脑莫奈、美国参议员雅各·查维斯、后来担任尼克松总统商业大臣的柏西、银行业巨子列文兄弟、巨富大卫·洛克菲勒、总统夫人杰奎琳等等。而且米耶有一双识人的慧眼，他在结交这些朋友时，均是在他们发迹以前的事，这样不仅摆脱了已结的嫌疑，而且只有这种不带利益关系的朋友，才会在你最需要帮助时，真诚地向你伸出手，帮你逢凶化吉，使你不断走向成功。

另一个就是米耶始终坚持以不变应万变的原则，强调“获利变现，永不会输”，即保持他炒手的风格，永远只做中短线，不做长线。

1958 年，米耶在朋友的引荐下，借了 250 万美元给一个名叫威尔逊的年轻人，帮助其经营酒店业务，并以此获得了 250 万股威尔逊酒店的可转换债券。可是不久，米耶就以 250 万美元的价格把他手中的 225 万股可转换

金融投机家

债券卖给了美国钢铁公司，收回了成本。从中他净赚了25万股可转换债券。1960年，他把可转换债券换成了酒店的股票。而后在酒店刚刚开始发展时，他就把手中的股票卖了，从中赚了近350万美元，然而这家酒店就是现在闻名全球的假日酒店。米耶丧失了一次赚大钱的机会。1962年，威尔逊的假日酒店已经在全美以及加拿大建立了275家分店，现在全世界拥有1750多家分店，股价早已翻过了不知多少倍了。但米耶却认为，失去了这些机会，他并不后悔。因为当时米耶并不太看好酒店业，按他的看法，酒店业在当时已经发展到了顶峰，因此他宁可只去净赚那25万股债券。这就是他始终坚持的“空中的老鹰不如手中的麻雀”的原则，以他的个性来说，他是不太看重长期收益的。他经常说：“你们读过圣经中的故事吗？如果你一掉头向后看，你马上就变得无所适从了。”如果，你一味等待长期收益，资金被固定住以后，你怎么再去干那些激动人心的事业，那不就等于你失业了吗？一个人活着除了金钱以外，事业是更重要的，它可以证明你的能力，证明你的存在，这就是米耶的经营理念。

这一经营思想，在亚维斯租力公司的例子里同样得到了充分的体现。

在战后生产力还没恢复之时，汽车供不应求，经销商们甚至可以高价出售汽车。可是，华伦·亚当斯却有了自己的新想法，即利用他经销汽车的方便之处，开一家租车公司。于是，1947年，他在底特律机场开设了一家租车服务公司，这是在机场服务的第一家租车公司，比

目前规模最大的凯斯公司还早几年开业。不久亚维斯业务不断扩大，并带动了这一行业的兴旺发展，但同时也招来了强劲的竞争对手。通用汽车公司利用他雄厚的实力和遍布全美的销售网，设立了凯斯租车公司。几乎在任何地方都可以看到凯斯的租车点，以致亚维斯在竞争中节节败退，年年赔本。但这却引起了目光敏锐的米耶的兴趣。

米耶在决定收购之前，确实有些举棋不定，因为，这一公司不同于一座矿山，这是一个与公众有着密切关系的生意，是为消费者服务的公司，一旦出了问题，对于他们的社会形象是很不利的。因此，在此次行动以前，米耶表现出了少有的细心和谨慎。

米耶在此之前，先收购了纽约市一个小型租车系统——坚尼公司，因为这一公司拥有纽约市许多车库和停车场。普通的纽约人租了车多半还是在纽约市内开，但如果租了他们的车就可以免费停在他们的停车场内，在纽约这样寸土寸金的城市，停车费是很高的，有这样的优厚条件，自然会有许多人租用他的车子。在收购了坚尼公司后，米耶才着手通过坚尼公司来收购亚维斯公司，来个“小蛇吞大象”。

但在正式动手之前，米耶还是不敢肯定此时收购行动是否会得到成功，因为他对于租车业务毕竟只是个门外汉。于是，他从“敌人”凯斯公司那里以重金挖来了他们的执行副总裁比提利律师为其服务。

经过再次仔细研究之后，米耶认为美国的航空业正处在飞速发展的时期，而主要依靠机场租车的亚维斯公

金融投机家

司是可以有所发展的，社会也的确需要这种服务。再加上旅游业的发展，亚维斯公司是大有可为的。关键是该公司缺乏大规模的资金注入，以改善其租车服务的质量，扩充租车服务网，有大量的旧车需要更新换代。而且公司的内部管理也存在一些问题，公司的活力还有待恢复。而这一切，恰恰米耶都可以办到。因此，米耶决定正式去收购亚维斯租车公司了，他决心将这家公司扭亏为盈。于是，一方面他找来了高级管理天才唐信，准备让他和比提利一同对亚维斯公司进行管理上的变革。另一方面就果断地把资金注入坚尼公司，透过坚尼公司来整体收购亚维斯公司的 130 万股股权中的 60 万股的控股权，大约花了 550 万美元。同时，米耶还以个人名义成立了一家银门集团公司，以此来购买了亚维斯公司的 10 万股。并且，利用他的声望，力邀沙罗夫、洛克勒来做公司的股东。在内外两方面的齐心协力下，到 1963 年，亚维斯公司果然扭亏为盈了。营业额达到了 5000 万美元，纯利润 220 万美元。到 1964 年，营业额达到了 8000 万美元，纯利润达到 500 万美元。到 1965 年，米耶不仅可以收回其全部投资，而且还可以赢利 500 万美元了，并且公司正在以每年递增 25% 的利润的速度发展。照此速度发展下去，米耶将获得十分丰富的回报。但是，就在 1967 年的元旦，米耶就把手中的亚维斯公司的所有股份转让给了国际电话电报公司的哈劳·格年，以此换得国际电话电报公司价值 120 万美元的股票。第二天，米耶就把 AT&T 公司的股票全部卖出，变成了现金。这就是米耶，“获利变现，永不会输。”

米耶，作为一个在金融界混了多年的大师，深深地懂得，兼并收购公司不仅仅只是把公司买过来就完事了，还需要善于把收购来的公司拆散，这样才能更有效地真正地把钱赚到手。化整为零是一种艺术，善于运用这种艺术也是赚钱的技巧。

1963年，米耶又挖掘出一个很有价值的公司——法朗哥·魏奥明公司。这是一家法国公司，公司总部设在巴黎，但它在美国有多处油田、天然气和牧场、地产。当时它的市价是每股40—50美元之间，但光是石油和天然气的开发项目就使该公司已经值那个股价了，因此毫无疑问这是一个超值的股票。米耶经过仔细的调查分析，估计该公司的准确利润为197%，而且很有希望能赚300%的利润。因此，米耶通过重建的巴黎拉察特公司邀请高打利公司一起合作公开收购了这家公司三分之二的股权。收购价为每股55美元，比当时市价高出近10美元。

但是收购过程中遇到了一些麻烦，魏奥明公司反对米耶对其的收购，并很快地做出了反收购的反应。他们在《纽约时报》、《华尔街日报》上打出了广告指出该公司的股票价值远远超过米耶的收购价，请股东们不要受标购者的打扰而乱了方寸，广告战拉开了收购的序幕。米耶也针锋相对地打出广告，指出：“收购者的目的，是指出该公司年报数字不详实，与实际公司资产值相差太远，多年来一直如此。”尽管这样，该公司股票的执有者大多都采取了一种观望的态度，以静观其变。

米耶看到公开标购行不通，于是开始着手改变策略。他调查发现，魏奥明公司的董事会成员手中持有的股票

金融投机家

并不多,大部分股票都是由一些法国人和比利时人持有。因此,米耶就直接派人去说服这些股东,进行收买。到5月7日,即公开收购后1个月,米耶正式宣布他已购买了过半数的魏奥明公司的股权,约值4500万美元,从而正式入主了该公司。

股市炒手收购公司,目的只在于在纯粹的炒作中赚钱,而不是去真正地经营它。因此,米耶在收购完毕以后,就立即开始着手于“拆散”的工作了。米耶在公司董事会上指出,魏奥明公司资产过于分散,油田、地产、牧场等等在各地的管理机构太多,使行政开支负担太大,这是选择奥明公司业绩一直上不去的主要原因。其实,这不过是米耶为其拆毁工作找到的一个听似合理的借口而已!

不久,米耶就把魏奥明公司在各地的油田、天然气、地产、牧场等机构分别公开出售,把它变成了现款。同时把原有公司的人员解散,支付给了一笔补偿费。其结果是一个有良好的发展前景的偌大的公司顷刻之间化为乌有了,而米耶获得的纯利却达到了最初投资的3倍,这就是金融家唯利是图的本性。

通过五六十年代这一系列的大型并购行动,纽约的拉察特公司成了最著名的专营并购的投资银行,光经纪费就赚了高达数千万美元。这几年来,拉察特公司的利润增加了256%,而因并购获得的利润却增长了584%。米耶也被誉为“战后最伟大的并购大王”。

七、“扎根图夫事件”

提到米耶，不得不提到扎根图夫事件。

如果把蝉比作房地产，螳螂比作扎根图夫，那么米耶就是那只全神贯注的黄雀了！

扎根图夫是当时世界上最大的地产开发商。在不到20年时间里，他从一家在纽约曼哈顿的小型地产公司发展 to 拥有5亿美元的地产王国。就连联合国大厦的地皮也是扎根图夫出售的。他是开发纽约、华盛顿、费城等大型商场的第一人，同时也经手炒卖过不少纽约市中心的著名大厦比如克莱斯勒大厦等。《纽约客》月刊上的一幅漫画上画着，一位父亲带着儿子在阳台上指着各个高大建筑说：“所有这些都属于扎根图夫的。”

但是，扎根图夫能得到如此大的发展，是与米耶的帮助分不开的。从头至尾，扎根图夫都是在与米耶的合作下，才取得成功的。

米耶和扎根图夫合伙做了不少房地产生意。比如：他们联合购买了克莱斯勒大厦和格利巴大厦。米耶占有其中四分之一的股权，并从中获利1000万美元。

当时扎根图夫是一个真正的企业家，他有无数庞大的计划，雄心很大。但是米耶的想法却跟他不一样。米耶做房地产生意，要的是速战速决，他要马上获得收益，不想在那里等上十来年才有收获，这是他的原则。

在以后的合作中，双方的矛盾不断激化，到修建林肯大厦时达到了高潮。扎根图夫请来建筑大师贝聿铭进

金融投机家

行设计，想建一个传世之作的大厦。而米耶则不管这一套，他只是华尔街上一个贪心的银行家，他强调的是降低成本，赚取更多的钱，而不愿花大量的人力物力去搞什么传世杰作。于是，两人矛盾激化，米耶取回 1000 万美元作为退款而结束了与扎根图夫的合作。

但是，米耶并没有就此放过扎根图夫。多年的合作，使米耶知道扎根图夫是一个很有眼光的人，也是一个很有才干和魄力的人，他看中的房地产一定会有很好的收益的。但是，扎根图夫如果没有米耶作为他的财力上的支持，他也注定会失败的。因此，米耶一直在密切关注着扎根图夫的动态，准备上演一场“螳螂捕蝉，黄雀在后”的好戏。

果不出米耶所料，没有米耶支持的扎根图夫四处碰钉子，扎根图夫经营的韦纳房地产公司尽管有十分良好的预期收益，却因流动资金紧张，于 1963 年面临着全面的债务危机，一系列美好的计划彻底泡汤了。迫于形势，扎根图夫只好将其心爱的房地产不断卖出。此时，密切关注着扎根图夫一举一动的米耶，认为时机已经成熟了，于是拆巨资，买下了许多扎根图夫的地产。如：1960 年，以 850 万美元买下了 1.3 万英亩的达学力加山的地皮。1963 年 6 月，米耶又买下了许多长岛的房地产。

但这一切，仍然无济于事。1965 年 5 月 7 日，海洋密兰银行因 850 万美元的债务到期要求法庭清算韦纳公司。两个月后，扎根图夫被迫辞去了公司主席之职，一个房地产王国崩溃了。1968 年，扎根图夫正式向法庭申请破产，他资产是 180 万美元，负债却高达 7900 万美元。

殊不知，时间是房地产交易中最主要的因素，而流动性风险是房地产经营中最大的风险。在五六十年代，通货膨胀只有百分之一左右，如果扎根图夫的房地产能拖到七十年代末的话，随着通货膨胀的上升，他的房地产的价值将数以亿计。

就在扎根图夫破产清算之时，米耶却在从扎根图夫手上买来的长岛房地产上，投资 250 万美元重新修建了长岛罗斯福机场，后来又追加了四五百万美元整建了一个大的购物商场，到 1970 年，它们一共已经价值 1.2 亿美元，到 1982 年，则已高达 3 亿美元。在整个游戏中，扎根图夫看中罗斯福机场是对的，而米耶看中扎根图夫是聪明的。这真应了那句老话，“螳螂捕蝉，黄雀在后”。

八、激流勇退

进入七十年代以后，年界七旬的米耶已真切地感受到自己有些力不从心了，他在证券市场连续几次都被后起之秀们所击败，早已面现颓态。再加上基路拔事件，对米耶的名誉也是一个很大的损害，几次三番的上诉，使米耶心力交瘁，不禁退意盟生。

1971 年，他正式辞去了拉察特银行总裁的职位，并表示不再担任任何公司的股东，只身隐居于纽约市郊的一所豪华别墅里。

米耶的一生，尽管赚了许许多多的钱，创下许多并购的精典战例，但因其唯利是图的本性，使其一生之中没有一个真正知心的朋友。晚年生活尽管十分舒适，但

金融投机家

内心却十分孤寂。

1979年，安德烈·米耶病逝在其纽约郊外的豪华别墅中。“真是人算不如天算”，一生中精于算计的股市奇才，最终也没能逃过自然法则的规律。原来以为已上天堂的米耶，没想到最终会是冷冷清清地结束其传奇的一生。

“野村幼狮”——田渊义久

田渊义久（1941— ），日本野村证券公司最年轻的社长。坚实、坚韧的田渊称得上是推销员之王，他一路过关斩将才爬升至社长的宝座。

在田渊的统领下，野村证券成为世界上规模最大的证券公司。虽然有很多对田渊及他的公司的批评，但野村的承销能力、他的战士文化、以及他的全球战略使得野村无可辩驳地成为世界证券业的巨头。

一、承销力

在田村义久卓有成就的领导下，野村证券的承销能力称霸世界，只要是野村承销的证券，那就意味着涨。

会议于早晨 7 点 45 分开始。在东京夏日高温的肆虐下，10 位穿着西装外套的男子聚在几张简易的折叠桌旁，其中 7 位穿白色衬衫而另外 3 位穿淡蓝色衬衫。他们的头发皆短而服贴，并不时擦试着脸上的汗水；每个人皆备妥笔和记事本。虽然他们曾挤在水泄不通的地铁

金融投机家

内，花了两个小时才来到这里，但脸上仍无丝毫疲态。相反地，会议上热烈的气氛竟好似一场足球冠亚军赛前的选手在更衣室里的那股热烘烘。

他们是野村证券公司新宿分社的中坚干部。野村证券是世界排名第一的证券公司，而新宿分社则是野村证券的日本第一大分社。分社社长田渊义久，曾经成功地为新宿分社争取了 3 千个小企业客户，并使他们的帐面总值在一年间增长了 3500 亿日圆，因此而赢得了“野村幼狮”的雅号。然而，指着自已“凸”出的小腹，田渊自嘲说“幼猪”的封号更恰当。

田渊掌舵的新宿分社创造了骄人的业绩，因而不久以后，田渊义久成为了野村历史上最年轻的社长。“野村幼狮”要使野村证券变得更为强大。

统计数字仅能描述日本财经的皮毛。欲窥其堂奥，我们必须细观其微，而野村证券公司正是观察其中奥妙的最佳所在，因为野村证券是全日本金融投资公司中，最具规模和冲劲的。对许多人而言，野村即是各项不同业务的代称，它是一家规模庞大的股票经纪商，相当于美国的美林证券公司，它是一家全球性债券的买卖商，相当于美国所罗门兄弟（Salomon Brothers）公司；它也是一家公司股票承销商和投资银行，相当于美国高曼沙其公司。它的共同基金管理子公司正快速成长为世界最大的基金管理公司。野村研究所是日本最主要的经济资料库，以作为许多自民党的新经济创见的实验场而闻名于世。其他子公司还从事房地产买卖、商业上的冒险投资和对中国大陆的贸易等。野村的投资甚至涵盖到生物工

程学和电脑软件的领域。

虽然全世界的金融公司都在谈论一个全球性金融超级市场的观念，然而在田渊义久的不断开拓下，野村成为少数几家真正有能力达到的公司。野村证券是世界上独一无二获利能力最高的金融服务公司，以最近一年所获 20 亿美元的税后盈余来说，着实令人惊讶。纵然这是经济景气的必然结果，但即使经济不如此过热，其税前盈余仍几乎和全美国所有的股票经纪商的税前盈余相当。它名下的资产约值 0.25 兆美金，比世界上任何一家私营银行资产还多。由股票市值衡量，野村证券至少比美国的美林证券大上 20 倍。

经过田渊的不懈努力以及全体野村员工的开拓，野村在 21 个国家设有办事处。透过这些办事处所构成的网络，野村在任何一个国际市场皆扮演超级大户的角色。在世界的每一个角落，野村人所执行的每一笔交易皆可成为当地报纸的头条新闻。它不仅是美国财政部的主要客户 and 英国证券市场的主导者，更是欧洲债券的承销商。

然而基于日本人对股票、债券的那股永无止境的偏好，野村证券的主要精髓仍在股票和债券交易上。它的承销力强到世上没有它无力承销的新上市股票，即使在 1987 年，号称股票上市数量破世界纪录的日本电信电话株式会社价值两百亿美元的新上市股票，仍被野村证券独家吃下。一位外国股票经纪人曾酸溜溜地说：“野村证券能承销世上的任何东西给日本客户，‘任何东西’！”

野村遍布全日本的营业网是其强大承销力的关键，每天约有 5 万名客户出入其各地分公司。野村的管理阶

金融投机家

层甚至要求其业务员每天至少要接听一百个电话。

田渊义久检视了数小时前纽约和伦敦的市场表现，然后像新兵训练中心的班长似的向他的属下下达指令。一幅库什曼·威克斐尔公司的曼哈顿房地产地图镶嵌在他后面的墙上，地图上布满了代表日本投资的磁石。电子银幕上，闪烁着美元日元汇率的最新报价、联邦基金的隔夜汇率、黄金的收盘价、美国财政部最近发布的资料，以及世界其他投资市场的运作指标。离他不远处，有一座电子记分表，上面显示着东京股票市场前一天热门股的收盘价。电子记分表一闪一闪的，正准备迎接东京股票市场于九点整开盘时的狂热。

这位野村幼狮告诫他的属下，务必时刻牢记野村证券创办人野村德七二世“事事研究与信息收集”的训示。野村是一位大阪钱庄老板的儿子，曾于1908年环游世界。参观了华尔街的普斯特·弗雷格（Post & Flagg）公司研究部门后，他誓言必将研究部门作为建立野村金融帝国的基石。随后他又发行了日本首创的投资分析通讯和研究报告书。他认为野村公司的职责不仅须对投资界议论纷纷的投机股做科学的分析，而且这类分析还须涵盖到在市场上流通的所有股票，以此决定各种股票的真正价值，并估出各种潜在的投资工具。秉持上述的前提，野村终于将野村公司壮大，从而与二次大战前的许多日本巨型财阀并立。纵然战后野村面临了解体和重整的命运，但对研究的执着却仍为再生后的现代野村奉为圭臬。

田渊训勉他旗下的分社社长们：“要管理目前这家巨型公司所吸收的庞大资金是相当不容易的。所以诸位须

时时吸收新知以便能为客户发掘新的投资良机。研究、研究，不断地研究。仔细地阅读每一篇报告。”接着他嘉勉这些分社社长去完成每人每天两亿日元的业绩要求，以达成野村发行的一种新的共同基金。他并且宣布针对当前最热门的可转换债券，野村即将为感兴趣的客户举办一场说明会。

和大部分的日本商社一样，野村公司内部的等级制度不仅形诸文字，而且具体地显之于外。野村的每一位成员皆在田渊主持的同一间单调、朴实无华的大办公室工作。每一位科长和其领导的一组课员们共用一张大办公桌。当科长们列队从会议室走出后，所有成员即聚集在办公室的中央，把思绪做一个最后几分钟的整理，并聆听轮值科长的精神讲话。这位科长这么讲：“上周市场下挫，但务必跟客户解释这只是短期的走势，目前我们郑重推荐化学股和制药股！”

之后，震耳欲聋的万岁呼声在办公室中爆炸开来。每位男职员箭步冲向办公桌接听电话，而穿着条纹上衫裙夏季制服的二十余岁的女职员则忙着分发由位于日本桥的野村总公司传真过来的化学公司报告书。

野村发表意见时，人们总照章全收。野村公司发言人否认任何刻意操纵市场的指控。然而其影响力，在世界任何主要的证券市场皆是一股不可抗拒的力量。日本国内的4百万忠实客户以及直接控制的约20%的全日本股票和债券交易，使任何野村推荐的股票价值大多往上狂涨，甚至无视股市已步入空头市场或出现利空的基本情势。野村在东京股票市场交易的占有率甚至比美国

金融投机家

最大的七家公司在纽约股票市场交易的共同占有率还大。而上述的统计数字尚未包括野村握有部分股份的 15 家较小型的股票经纪商的交易量。当野村郑重推荐某支股票时，就好比美林、所罗门以及高曼沙其三家公司同时对市场有一致的看法一样。

野村承销了有 40% 的日本国营事业新上市股票，以及超过 50% 的可转换债券。它也是日本政府长期借款最大的单一出资者，募购承销的政府债券比与其竞争的对手多了两倍半。

随着金融管制放宽，野村的前途更是不可限量，使得野村公司的股票颇受日本投资者的青睐。其股价在 1977 至 1987 年间上涨了将近百分之两千。野村股价的大幅上扬造就了成千上万位分享公司利润的野村员工成为百万富翁。居然这些员工劳碌经年的所得极微，但他们却紧紧抱着公司的配股不放。

在最近的多头市场下，亦有数不尽的野村客户，只根据野村每周推荐的个股由出市场而成为百万富翁。所有的日本股票经纪商都极热衷散播这种超级市场似的“每周特别推荐股”的把戏。而个股的轮涨常以所谓的产业未来经济的走向作为炒作题材——营建股涨一阵子后，就该生物科技股登场了，然后娱乐事业股等。当野村选定了某一个股，它就有能力把其价码炒作到与其报告书所预测的水准一致。

有一位经理人做了如下的评论：“在一个扬开的市场，野村的推荐几乎是自拉自唱。日本有无数年轻又无经验的人们支配着庞大的流动资金，他们完全遵照其股

金融投机家

票经纪商的指示操作，假若股价上扬时，他们将竞相追商。这是一个良性循环。”

在野村的交易额达到相当数量的客户，往往能未卜先知公司的下一步走向。不似美国，在日本这种资料的谈论并不被视为“内线交易”，那只是“长久建立关系”的一部分，如此才能使客户不轻易变换其营业员，而营业员将更努力为其客户效力。同时可使外国经纪商无隙可钻。假如一位重要客户投资野村推荐的股票而蒙受亏损时，他的营业员将会向其分社社长报告，并建议似地暗中供给下支即将狂涨的股票的消息给这位客户作为补偿。

如同日本的各行各业，田渊认为野村应极端重视对客户的服务。这也是年轻的新进人员必修的第一课。在晨间会议结束后，这些新进人员便鱼贯走出大门。在出门前，他们必须面对着自己的部门大叫：“我要出门去为客户服务，并通知他们最新的商情了。”然后向同事深深一鞠躬，飞也似的冲出大门，就如同神风突击队队员冲向他们的飞机一样。

田渊谈论着他的新进子弟兵：“在外面，他们将倍尝作为一位成功的野村推销员所须经历的辛酸苦楚。”他清楚他们即将遭遇满怀挫折的一天，穿梭于大街小巷，按门铃，并不倦地拜访各商家的老板以争取新客户。新进推销员如无法在一个月内穿破一双鞋，将被视为懒惰虫。即令在礼貌周到的日本，他们仍常遭遇吃闭门羹的窘境。但如果和野村充满传奇性的前辈濑川美能留相比，这些年轻小伙子的遭遇就未免不足为道了。濑川是野村公司

金融投机家

在五〇年代的社长，他回忆在野村的草创阶段，有一天到一位工业巨子家拜访的情景，由于濑川被视为沿街叫卖的摊贩，因此他甚至被命令从厨房的小门进入。

这段历史被野村刻意营造得活龙活现。在野村，“坚韧”比“优雅”受到更高的评价，而“气势汹汹”的指控被其视为恭维而非侮辱。不像大多数其他的日本商社，野村无惧因过度促销自己而导致的粗鄙放肆的形象。在它发行的年度行情报告书中，可寻出野村主宰日本金融市场，并逐步影响世界其他市场的蛛丝马迹。其社内刊物自夸野村集世界规模最大，最富创新精神及卓越超绝于一身。

野村虽自豪，但不浮夸。反而是美国分社的办公室布置得好似人们想像中的野村办公室的模样：极美的日式屏风、瓷器、版画、雅致的古董家具，再搭配电子高科技的办公室设备。而真实的野村办公室却极简朴、拥挤。除了油布地砖外，几乎没什么装潢（即使位于日本桥的总公司管理阶层的办公室，也仅多了一条地毯和几张原版的欧洲画）。

野村的零售股票经纪人对自己的职责有深切的体会：他们是一群勤奋的推销员，销售金融产品给一般顾客而非只是“专业的客户”而已。他们不常使用夸张的头衔，例如：“会计经理”或“个人财务顾问”等。

田渊认为无须润饰其业务，企业的本质才是最重要的。每位野村人均深信，客户的争取和企业的利润足以荣耀公司的每位成员了。

二、战士文化

田渊就如同某支狂热的宗教的领袖，厚待自己的成员，但对阻碍野村发展的对手异常地残忍。

田渊义久深信，训练有素的员工是野村证券保持霸主地位的前提，他必须时刻提醒自己，要使野村的员工必须成为无所畏惧的战士。

每年的4月1日，野村皆会召进300位新进人员。大部分的新成员皆期待终老于野村。实际上这也不是难事，因为在野村只有挪用客户资金或玩弄有夫之妇才会遭受解雇的处分。然而公司的内部强烈的工作压力和阶层意识却浓得化不掉。初进公司的头几年就好比置身新兵训练中心，许多撑不下去的人便自动退出。之后，那些工作表现乏善可陈或在周期性权力斗争中败下阵的人，便会被贬到不重要的办公室或升迁到野村子公司担任有名无实的职位。然而对大多数的野村人而言，还是有一条明确和稳定的途径通往公司的领导阶层。只要持续地努力工作、对公司效忠并抹杀自我，任何人皆有担当大任的机会。

真正杰出的年轻社员只要不把他的长官作为表现自我的踏脚石，一般而言皆能比大多数其他日本商社的对手早一点被擢升到领导阶层。和日本企业界传统的老人掌政作风大异其趣，野村证券是企业领导年轻化的一个典范。社长的任期不会太长，几年后他便荣退幕后，把

金融投机家

位子交给年轻一辈。田渊便是这样的，过不了几年，他也要让位于年轻人，不过田渊可以多干几年，毕竟他还年轻。

田渊义久使野村变成一个从摇篮到坟墓的企业体。新进人员常住在公司宿舍。为补偿野村人不辞辛劳地为公司努力（有时甚至无暇交女朋友），田渊指派公司的人事部门经常要慎重地为年轻社员挑选适宜的女社员作为其结婚的对象。纵然“野村女郎”皆毕业于日本一流的大学，但她们却少有机会学以致用。当一位外宾造访野村总社时，他可能会在通往管理阶层的楼面上碰到十数位行礼如仪的野村女郎为他指点方向。在她们和一位野村人配对结婚前，可能会花上好几年的时间迎宾、操作电梯、泡茶、煮咖啡和做些微不足道的秘书工作。结婚后她们就回家专心照顾家庭和料理家务。目前公司内约有一半的经理娶了当初他们初进公司时认识的野村女郎为妻。

为加速配对的脚步，田渊极力赞助公司内的婚姻中介服务。科长们无可避免地也插上一脚，替属下找寻终身伴侣已成为其例行公事的一部分。甚至数年过后，若其属下的婚姻亮起了红灯，这位当初的月下老人还要负起排解家庭纠纷之责。

野村内少有真正的职业妇女。然而新鲜的是，田渊义久引以为豪的承销力的骨干之一却是 3500 位兼职的中年家庭主妇，这里所谓的兼职意味着她们只从早上 9 点工作到下午 5 点。从 1953 年野村就开始雇用中年家庭主妇作为提升一般民众对股票市场兴趣的促销活动的一

部分。野村在全日本的大街小巷设置了功能类似的“利柜”的装置，供大众储存零钱，由公司负责保管钥匙。当利柜存满5千日元后，前述的中年家庭主妇便去开启，把钱换成一张信托投资公司的股票。以这种方式促销，最后终于有一百万新投资人被吸引到东京股票市场，进而点燃了日本东京股市的多头市场。

在田渊的倡导下，野村的促销方式已经不断翻陈出新、日新月异，但其中年家庭主妇销售队仍构成公司业务客户的第一线。今天的妇女推销员常举办各种聚会介绍家庭主妇认识野村承销的政府债券、共同基金和其他新产品。由于这样努力的结果，平均每6户日本家庭就有一户是野村的零售客户。野村根源于大阪的事实使其在诡异多变的股市多了一分优势。一位圈内人认为：“东京人只在意浮夸的虚名，而大阪人只关心如何赚钱。”即令现在任何东京的望族仍宁愿其子弟进入社会地位较高的三菱银行工作而完全不考虑选择野村。日本皇室据说仍坚持不把其任何公主下嫁给从事新闻工作或股票中介的男子。但日本社会对中介业的偏见阻碍不了野村的日渐茁壮。为了能在这种偏见下继续发展，过去，野村征召勤奋的乡下小伙了作为其主力军，如同一张白纸般地把他们带到东京，塑造其对公司形象的认同，并为其安排好一条终身事业之路。野村并逐渐灌输比其他日本企业界更强烈的公司忠诚感给他们。这段历史多少说明了公司内外对野村的态度：“野村就如同某支狂热的宗教，厚待自己的成员却对阻碍它发展的对手异常残忍。”田渊义久是这个宗教的精神领袖。

家

目前野村的新进人员大多是大学毕业生。然而不像只迷信雇用日本一流大学（东京大学、早稻田大学和庆应大学）毕业生的其他日本大型商社，野村较重视其新进人员对未来的期望，而不在乎他是哪个学校的毕业生。体力是野村用人时高度考量的因素。一位野村的发言人以为：“野村人的一生是极为艰巨坎坷的，所以我们需要能忍受压力和紧张的人。”

虽然田渊每年定期派遣公司内的一群明日之星前往哈佛商学院、沃顿、剑桥、伦敦经济学院等西方名校进修，但许多人前往的意愿并不高。他们明白，在野村迈向跨国企业的努力过程中，哈佛的学位对其在公司内的晋升并无多大的助益，而且还可能因此被怀疑受外国的影响过深而变得软弱无能。除了少数的特殊例外，公司内领导阶层的位置是专保留给那些在分社销售网的竞争中能脱颖而出的人。新进人员传统上需花上好几年的时间轮流接触各项不同的业务：推销员、营业员、分析师；零售和批发，股票和债券，以及柜台和内勤办公。通才被肯定而专才常被瞧不起。轮调制度的目标旨在创造一个类似日本一种里外一致的长条形“金太郎”糖果，如同一位熬过这种训练历程的野村人所说：“无论你怎么切这种糖，每一面都是一模一样的。”

即使是超级营业员也同样带有野村的通才色彩。就拿新宿分社顶尖的推销员东幸志为例，他才三十出头，但已经在野村服务 10 年了，东幸志为一大群法人客户操作好几百万美元的资金。而其中的一家客户本身即经营家庭财务金融业务，且是个中的高手，但它却仍倚赖野村

金融投机家

的东幸志的建议判断，并称他为“新宿的亨利·考夫曼”（亨利·考夫曼为华尔街著名的金融专家）。

操作同样资金的美国华尔街的股票经纪人，每年的薪资、佣金和红利的收入约可达美金 20 万至 50 万。但是在野村却只有一套依年资计算的薪资办法，待遇差强人意而佣金更是甬提了。红利的派发并非依据个人的表现，而是公司整体业绩的表现。这位“新宿的亨利·考夫曼”年薪才三五千美元。对东幸志而言，法拉利和古柯并非他所追寻的，如何凑足钱买张票去聆听一场高水平的演奏会才真是一大享受。猎人公司经常想引诱他跳槽至东京的一些美商公司，而且企图以十倍于目前的薪水来打动他。然而东幸志仍不为所动，他回答：“当然我很愿意赚更多的钱，但钱并不是世界的一切，效忠野村对我而言更加重要。”野村好比蓄势待发的战斗机器，它的成员都是股票和债券市场上的真正武士。

三、来自国外的褒贬

野村并非无懈可击，它也难免有少数的叛逃者。然而野村的决心是如此强而有力，以至于世上没有任何力量可以和他们抗衡。

如同任何一支军队，田渊领导的野村证券也并非无懈可击。它也难免有少数的叛逃者。并非所有的社员都像东幸志一样对野村的前景充满信心。

在过去，除非远赴他乡工作，否则辞掉野村的工作，

金融投机家

除了极少数的例外，将很难再向其他的日本四大商社谋职。即使迫不得已而辞职的特殊情况也很难被谅解，因为日本人深信任何辞职行为都是不忠的表现。

然而，近来随着大量求才若渴的国外证券商涌入东京，日本商社人力资源的外流亦愈演愈烈。那些被野村的环境逼得喘不过气的社员（即一位言辞犀利的观察家所谓的那些不想脑死的男社员和想尝试除了泡茶以外的工作的女社员），现在终于有机会能跳槽到待遇优厚且备受重用的外商公司。

有勇气冒着被视为异端的危险而毅然离开野村的人，不会傻到公开谈论公司内部种种内情，以至于完全自绝其路。但一群以前受雇于野村的外国人的人数却与日俱增，他们大多数是在野村国际化的过程中被雇用，但终于因不能适应其企业文化而离职。这些外国籍的叛逃者言语就较无忌惮了。随着他们人数的日增，野村内部为人鲜知的秘密也就广为流传了。

最近野村内部黑川正明和寺泽芳男两人因对经营国外金融市场应注入多少传统的野村色彩的争论，引发了野村的权力斗争。在这场风暴中很多不赞同黑川以东京为中枢的政策的美籍社员纷纷离职。尽管社长田渊口头承诺要在伦敦和美国分社推行本土化政策，而且国外分社日本籍社员的比例也的确低于百分三十，但事实上，这些英、美和其他国籍的社员正逐渐丧失过去曾经拥有的一点点决策权。

虽然国际化的口号喊得震天响，但田渊的野村却更为日本化。熟知内情的人士说：“令人担忧的是，日本化

的新政策正逐渐运作中。”另一位观察家又补充说明：“寺泽虽备受敬爱，但当时的野村美国子公司却不似今天如此地成功。寺泽只适合在美国敦亲睦邻的时代，而黑川却更适合目前的新程序，因野村已羽翼丰满，足以自行其是并技压美国同行。”

几年来，美籍的野村人对其东家的评价已由极端崇敬演变成嘲弄讪笑。纽约分社的美国员工就曾发动一次广为宣传的罢工，以抗议野村拒付华尔街的薪资和红利。一个常听到的怨言是：“有外国人参加的高阶层会议只讨论些鸡毛蒜皮的小事，似乎只有当这些外人离去后会议才正式开始。”野村的美籍社员指出：“面对一个毫无反应的潜在美国法人客户，公司仍频施压力要他们反复地去游说，甚至被要求同一天内要打好几个电话去骚扰。”据说在日本，当不断地遭到拒绝后，一位尽职的业务员唯有频频地接触客户才能表现出自己的诚意。日本经理深信同样的法子也可适用于美国。当美国社员不遵循其指示时，常被斥责为“懒惰虫”。一位受雇于野村的外国分析师曾写了一篇批评某家日本商社的英文报告，但当被译成日文后读来却仿若强烈的鼓励“买进”推荐书。很显然总社的人不想因此得罪那家日本公司。一位在东京的野村总社工作的美国人有一次被嘱咐写一封简短的英文谢函。那张函不仅被其日本上司批评，而且在文法语气上还被修正了六次。后来这位美国社员不得不重写了一封拼音和文法错误连篇的谢函，以迎合其对英文认识有限的上司。上述的例子虽只局限于个人的经历感受，但却深刻说明了一个趋向：假如野村仍继续依传统的观念

金融投机家

行事，那么它将永远无法达到从日本国内进军国际投资金融舞台的既定目标。批评野村的人认为它最大的致命伤在于缺乏革新精神、僵化、以及对成功的金融投资极为重要的合伙创业的自觉。

外国的批评家还指出，在放宽管制的东京金融市场，一个企业的成功将取决于其对市场的反应敏感与否，而无关企业规模的大小，而这也将是野村面临的难题。当野村目前的利润的主要来源（国内佣金收入），被放宽金融管制的利刃大幅删减后，它将有何应对之道？假如第65条管制被取消，而强有力的日本城市银行被准许经营这项获利颇丰的业务，野村在股票承销业的领导地位将会受到怎样的冲击？至于野村常具偏见的研究报告和肆无忌惮的炒作股价，将迫使不少客户投向独立的外国证券商的怀抱。

甚至社长田渊义久的所谓的世界观也常引来外国人的讪笑。一位已经离职的野村人说：“田渊在十五分钟内可以将国际金融讲得头头是道，而之后他就辞穷了，并逐渐露出国内零售商的本质。”美国的商业性刊物常评论野村虽是日本金融投资业的巨人，但对全球市场的突破仅限于皮毛。它头脑简单四肢发达，所以很难在华尔街有所作为……野村只懂得一项产品，在日本的分销能力很强，而其他方面就不行了。野村不懂得法人金融投资。它在日本懂得承销债券却不会井然有序地安排交易……野村欠缺进军国际市场所需的弹性和想象力。它拥有最先进的电脑设备却欠缺足以配合的经营软体……野村的岛国偏狭性和闭塞的企业文化造就了一批大半生只待在

金融投机家

日本，只和日本人在营业厅、餐厅、饭店的酒廊交往的经理人……在纽约，规模属世界最大的公司不见得占优势，想在那边高人一等须赖于速度、创意和安排复杂交易的能力。简而言之，美国人对野村的共识是：尽管野村在日本境内横行无阻，但它的企业文化和经营方式却使其不能在国际市场和外国同行一较长短。拜日本若干过剩资金之赐，野村今日才得以在国际金融占一席之地。倘若闲钱减少，则野村的全球性力量也将随之萎缩。华尔街一致认定，美国人的退休基金或许会有一小额委托野村在日本投资，但他们却极不可能将投资在股票债券市场的大笔资金委托野村的美国分社代为操作。

虽然美国人对野村的批评都有事实上的根据，但就比而下断言其不可能在他们的本土直接威胁到美欧的金融服务公司，就未免天真得有点鲁莽。尤其当这种想法出自高度现实主义的人之口，更难免被视为过分乐观了。

一位最近离职的纽约分社的资深美国社员指出：“虽然野村公司内部的问题非常多，但有一点却是其美国竞争对手永远无法匹敌的：他们浑身是劲。我见识过他们曾犯下的错误，我对他们的格调的评价只能给个丁等，而其内涵充其量也仅是乙等，然而他们的决心是如此地强而有力，我认为世上没有任何力量可以和他们抗衡。”

四、伦敦、纽约、东京

日本的野村正进化为世界的野村。田渊义久深信只要全心全意地投入一个市场，不断地努力并耐心地等待，

金融投机家

终有成功之日。

至公元两千年，野村总社将从东京迁移到一颗环绕地球转动的人造卫星上，它将能同步传递连结成一轴线的伦敦、纽约和东京市场的所有信息和交易。这是野村社长田渊义久经常宣称的未来观。田渊在任内为野村的国际化奠定了坚实的基础。

坚实、坚韧的田渊称得上是推销员之王，他一路过关斩将才爬升至社长的宝座。不似那些对黑色星期一的全球股市崩盘的余波仍战栗不已的美国对手，田渊在今天仍不时流露出自信和力量。一位前野村的经理人评论田渊：“假若他生在古代，我确信他一定是幕府大将军。”有些圈内人把他比拟成“野村的毛泽东”——外表的近似固然是部分的因素，但他富有谋略地指挥野村更毋宁是毛泽东的翻版。假如说毛泽东领导的革命是借孙子兵法的战争艺术，那么田渊就正是参考该书的同一章节，而使野村在这场全球的金融革命中称霸。

当田渊以日语说明野村的经营策略时，常有因速度太快而使口译人员跟不上的情形，所幸他的谈话掺杂了不少西方的理念，因此他的英语听众还大概抓得住其大意：“扩张”，“世界投资者”、“投资金融超级市场”以及仿佛一个新名词的“伦敦纽约东京”。田渊办公桌座位的后面墙上悬挂了一幅上绘一颗火红太阳的西方原版名画，田渊身体打得笔直，每根筋肉拉得紧紧的，仿佛正要猛扑什么猎物似的。烟一支接一支地猛抽，他的脸庞笼罩在阵阵烟圈中，这时他说了：“我们要争取所有的客

户。我们渴望为世上所有的人，所有的欲贷款者，所有的股票上市公司以及所有的投资人服务；我们期望能像产品行销世界各地的日本制造商一样。我认为我那些所罗门和美林的朋友也有同样的雄心壮志。目前还很难说谁占上风，但终有情况明朗的一天。野村的成长是日本资金市场开放和自由化的结果。历史告诉我们，钱总是从资金过剩的国家循环到全世界。当资金都累积在伦敦时，英国的商业银行家亦曾扮演过资金供给的角色。美国在此世纪的大半个世纪中也扮演过这个角色，而现在历史的重任已落在日本人的肩上。这也就是野村存在的理由。

事实上前述对未来的构想并不新颖。早在野村的草创阶段，它的创办人野村德七二世就一直尝试把日本的证券业从赌徒、典当商和菜贩子的层次往上提升。他始终梦想总有一天野村能和华尔街的那些投资金融公司并驾齐驱。早在1927年，即野村正式成立两年后，野村的一家办事处就在纽约的金融正式开张。

在1961年，当新力公司成为首家在纽约证券市场上市的日本公司时，战后的日本金融市场也因而否极泰来。野村也一直为此次空前的交易积极筹备，因为这是美国人首次能在日本的经济奇迹中实际购买其股票。自由市场的机能现在终于能在以往控制严密并缺乏表现的东京股票市场开始运作了，而东京股票市场的股票价格也因此开始狂涨。新力的美国承销商史密斯·巴尼公司对野村也参与交易深感疑虑。后因新力和野村的坚持，才不得不勉强同意让野村共同管理新力股票的销售。

金融投机家

根据野村公司历史的正式记载,销售正式开始后,野村纽约办事处的电话响个不停,但却只有一句简短的回复:“对不起,已销售一空了。”迄当年九月止,买单和卖单的比率是卅比一……日本的野村正进化为世界的野村。

田渊上任后,积极扩展海外市场,企图从国外新兴起的对东京市场的热潮中获利。同时他派赴美国的工作人员事无巨细地研究美国市场的运作。他们对美林公司特别感兴趣,因美林公司是首家在东京设立分公司的美国公司,不仅其名声众所周知而且更是野村欲仿效的对象。据说野村研究美林公司彻底到连其办公桌的尺寸也做记录。

1965 年日本金融市场的龙头老大山一证券公司在吞噬东京股票市场的投机狂潮中差点垮台。结果野村趁机取代了山一的位置。在日本做龙头老大是极端重要的,因为那些自视为本行业的龙头往往只愿意和其他行业的龙头打交道。在美国,大公司和小店打交道的情形是司空见惯的,但在日本却不多见。因此在六十年代伴随着日本外销厂商的急速扩张,野村也被迫深深介入国际金融的体系,究其原因乃是其中的大厂家坚持要野村提供国际金融服务的结果。为日本的跨国企业服务的营业额,足以培养任何证券公司成为世界级的超级营业员。

然而八十年代日本过剩资金的再循环需求却急速改变了野村公司的使命的本质。尤其自从 1984 年起,当日本的保险公司和其他大型的法人投资机构更自由地做海外资产的投资时,随着资金的快速大量外流,这种改变

的需求更相形迫切。

为顺应资金外流的热潮，田渊把野村的美国员工由1983年的50名不到，跃升为1987年的将近7百名。而伦敦分社的人员也经历同幅的扩编。在这段期间，野村由一个默默无闻、只涉及太平洋地区企业的共同股票承销商，一跃而为美国政府债券和欧洲债券市场上一般不可轻视的力量。

在1985年，一位不习惯和新闻界打交道的野村中级干部信心十足地宣称，野村将拟定一个囊括世界金融市场的三十年计划。在1987年，当田渊再次被询问及此计划时，他却认为明确规划一个三十年发展计划的尝试实在愚蠢得可笑。这样谦虚的说词在野村的历史还不多见呢？然而田渊却依然宣称，纵使野村有打进美国、欧洲等市场的企图，但它却不曾奢望“囊括”它们。

无论野村是否真有所谓的五年、十年或三十年计划，不管它在任何市场追求的占有率有多大，但它想在未来的24小时全球市场，成为一个最有效率的金融服务业的龙头老大的野心是无庸置疑的。在英国当地公司资金严重不足的情况下，大门洞开的伦敦市场将早晚成为野村的活动场所。总部设在伦敦而重要性仅次于美日的欧洲债券金融市场，早已被田渊的野村玩弄于股掌之间。五年前尚是无名小卒的野村公司，在1987年一跃成为欧洲债券的最大承销商，同时使许多成名已久的美欧投资金融公司相形见绌。全球股市崩盘后，正当美欧的公司纷纷从股市撤资之际，野村却在一旁忙着储备人才并静静等待着最佳时机的来临。在伦敦，野村甚至做到了其在

金融投机家

日本或美国因法律的限制而做不到的事——成立了自营的商业银行。

在纽约，野村将它在日本发展的承销力发挥到了极致，并一头钻进了最不需要地缘关系而发行量颇巨的美国政府债券市场。即使美国的投资大户也不得不透过野村购买部分的债券，原因无他，乃因众所周知野村能为“日本人下步棋要怎么走”的问题提供最佳的解答。

走出了第一步后，田渊开始延伸其触角至各种有价证券和基金管理、房地产、企业购并，以及其他的投资金融业务。除了对零售股票经纪业务不感兴趣外，野村的美国子公司计划经营美国所有的证券和投资金融服务。虽然宁愿自己发展也不假他人之手是田渊奉行不渝的公司哲学，但偶尔也有例外。野村最近就不惜血本地意图进入其一窍不通的行业。例如它买下了纽约的主要房地产投资金融公司，使其一夜之间成为纽约市商业不动产发展的主力，而另一宗交易也使它转眼间就进入租赁业的市场。

不论美国当地的社员有否真正地产生影响，野村美国分社的确已带有一点当地色彩。还有什么会比聘请一位高大健壮的新英格兰爱国者队的美式足球后卫及阅历丰富的华尔街老手，来担任野村纽约分社有价证券部的主管更富有美国风味呢？还有什么会比争取到像 AT&T 的客户能使野村更富绩优公司的色彩？AT&T 的会计主任指出，野村过去付出的心血和努力已开始回收了。他说：“野村已持续和我们接触了 15 年，而头十年不曾有过一笔交易，但其持续不断的努力，配合日本的财力，使

金融投机家

他们终有成功之日。”田渊指出，到了1991年，野村国内和国外收益的比率将达到50比50的均衡点。这和1984年90%的收益来自日本国内市场交易相比，真是一个大幅度的转变。但在转变的同时，精力充沛的野村人不曾有任何弃守国内市场的念头，相反地，他们正打着大幅提升海外市场额的如意算盘。

有很多人认为，想在竞争空前激烈的外国市场一年增加40亿美元的税前收益，无异是痴人说梦，然而田渊却有自成一套的计算公式。原来田渊把野村代表日本客户做海外投资所赚的佣金和手续费，也算在“国外”收益栏。假若野村的数据正确无误，则它单只是把美国股票转手卖给日本投资人，就可成为美国最大的股票经纪商。

但田渊不会就此满足。无论耗时多久，田渊的终极目标是打入美国市场，真正做美国人的生意。田渊深信只要全心全意地投入一个市场，不断地努力并耐心地等待则终有成功之日。当那一天来临时，东京市场必将迈向完全自由化的境界而成为世界的金融中心。

五、足够的创意

野村在欧洲债券市场的表现，给那些讥讽它的人以当头棒喝。只有野村才有足够的力量做资金再循环的工作。

对讥评野村毫无创意的人而言，野村在欧洲债券市

金融投机家

场的表现无异给他们以当头棒喝。在新式国际金融产品的春秋战国时代，野村最得意的杰作是其专为 IBM 设计的“上天入地”（Heaven and hell）外汇指数债券。由野村新产品开发部的一位年轻数学家发展的“上天入地”债券，牵涉到三种利率换算和五种外币转移。经由野村的安排，IBM 因此节省了不少发行费用。由于此次 IBM 债券的发行赢得了“年度最佳交易”的荣誉，野村的宣传媒体更因此大吹大擂地自诩其智勇兼备。它宣称“上天入地”债券使美国投资银行和欧洲的商业银行大开眼界并对野村的看法有了很大的改观。长久以来，欧美业者一直认为其日本竞争对手只是资金多和分销能力强而已，并不认为其具有金融操作设计能力。虽然野村成功地给华尔街一记恶狠狠的回马枪，但它仍宣称并无意于毫无目的的创新。它只对真正有实用性的新产品感到兴趣。截止到目前，野村已设计完成了一系列实用的新产品，诸如：高票息欧洲日圆（Euroyen）债券、荷兰币保证债券，欧洲日圆可转换债券、欧元双元货币债券，以及各种形式的“寿司”（由日本的法人机构为日本投资者在日本发行的外币债券）、“将军”（由在日本的外国借款人发行的外币债券）、“武士”（在日本发行的日圆外国债券）和“洋基”（Yankee）债券。野村正致力发展的换汇技术被列为公司的最高机密，而其东京的换汇研究部门更是谢绝一切访问者的参观。

田渊义久目前正投入大笔资金发展其未来的资料库和交易软体。因而使得野村成为首家使用电脑系统的日本私人公司。野村的电脑子公司（也是日本排名前几位

金融投机家

的程序设计公司) 据说正在研究一套具有人工智慧的全球
全球有价证券交易程序。其信息系统已经和两千家以上的
法人投资机构连线。野村预期在九十年代, 将有一百万
的个别客户使用其桌上电脑交易连线。虽然公司把大部
分的精力放在伦敦、纽约和东京市场, 但野村的活动范
围决不仅限于上述地区。它在香港、新加坡、多伦多和
大多数欧洲的金融市场仍进出热络异常。田渊希望, 借
着庞大的日本投资资金的刺激, 全球的证券市场能更加
扩展并多元化。

田渊义久预期在未来几年, 其公司将在全球的有价
证券市场操作 250 亿美元的资金。虽然美国、欧洲、加
拿大、澳大利亚和新西兰将仍是其投资的首要市场, 但
他也预期在九十年代, 也会有相当数量的日本资金流入
亚洲新兴工业国家的股票市场。而在九十年代后期, 当
巴西、墨西哥等其他经济发展中国家逐渐抬头时, 也将
会有大量的日本资金投入当地的市场。“这些地区将是未
来的投资机会之所寄, 虽然可能须承担较高的风险, 但
亦可期待较高的利润回收。”

田渊义久对其公司未来横扫全球金融市场所将扮演
的角色, 甚至有更大胆和令人心惊的想像。田渊实际上
并不曾有过任何海外的经验, 而且也是费尽千辛万苦才
从零售推销员熬到目前这个地位。他满怀信心地预测, 十
年内日本的海外净资产将高达一兆美元。他指出, 在世
界上所有的财务金融公司中, 也只有野村才有足够的力
量做资金再循环的工作, 并将资金分别在发达国家、发
展中国家间做一个适当的分配, 进而促进世界经济整体

金融投机家

的发展。

田渊义久以他特有的神态，注视着窗外。他的目光中透出了野村人那种不可战胜、无所畏惧、勇往直前的气概。

“第一理财家”——彼得·林奇

彼得·林奇,1944年1月19日,出生在美国马萨诸塞州的波士顿。因父亲早亡,他很早就开始工作——在一个高尔夫球场当球童。在高尔夫球场上,不仅使他免费学到许多关于股票的知识,结识了许多股市巨头,而且还用这份工作挣的钱上了中学。中学毕业后,在亲戚的资助下,考入了波士顿大学,随后又考入全美最优秀的沃顿商学院获得MBA学位。硕士毕业后,彼得·林奇正式进入了麦哲伦投资公司,成了一名基金管理人。在彼得·林奇的管理下,麦哲伦基金到1990年初已有资金达到100亿美元,成为了美国最大的共同投资基金,投资者人数多达100万人。

彼得·林奇的投资,以稳健而著称,尽管他作为“现代派投资家”的代表人,总是在不拘形式、不择方式地寻找赢利机会,但他却十分注重风险的控制,强烈反对空头交易,以及期权期货交易。在他的投资组合中,总是有相当大的一部分是绩优股和高成长股。他不相信预测,不唯理,

金融投机家

不唯上，强调一切都要以调查分析为基础。注重公司及行业的分析，是彼得·林奇投资的第一要旨。因此，林奇管理的麦哲伦基金才会取得今天稳健和骄人的成绩。林奇不愧为当今的“第一理财家”。

一、从球童到股民

当今世界的金融投资界，只要一提到彼得·林奇，几乎是无人不知，无人不晓。人们都在津津乐道地谈论着彼得·林奇稳健的理财策略，成熟的股市操作手法，以及他那极富传奇色彩的一生。

然而，彼得·林奇究竟是何许人也？

1944年1月19日，在美国马萨诸塞州的首府波士顿的林恩镇上，一个日后把美国搞得天翻地覆的人物诞生了，他就是彼得·林奇。

彼得·林奇的父亲曾经是个数学教师，后来成为了约翰·汉考克公司的高级财务审计师。因此来说，彼得·林奇的童年生活过得还是十分殷实幸福的。

小小的彼得·林奇有一匹十分钟爱的小白马，在父母都不在家的時候，他总是跑到马厩里，抱着他的小白马，喃喃自语，说个不停。还不停地去逗它，追逐它。从而使小彼得·林奇有了一个健康的身体，尤其是他十分擅长跑步，速度奇快。

到了晚上，每当父亲下班回家，小彼得·林奇就爱

围坐在父亲的怀里，缠着父亲给他讲父亲公司里的各种有趣的事情。他对于各个公司的经济战争，尤其感兴趣。并且，从父亲嘴里第一次听到了“股票”这一字眼。尽管，他不明白“股票”是个什么东西，但他却在下意识中感到这是一个十分神奇的东西。

不幸的是，在1954年，即彼得·林奇刚刚十岁那年，他的父亲因患脑癌而去世了。这一打击对于彼得·林奇一家来说真是致命。要知道他父亲可是这个家的顶梁柱呀。林奇的父亲去世前，病得很重，为了给他治病，几乎用尽了他们全部的积蓄。但是林奇的父亲得的不是一般的病，得的是脑癌。因此，尽管多方努力，仍然是无济于世的。

林奇的父亲这一去世，立刻使彼得·林奇一家的生活陷入了空前的困顿之中。变卖了所有的家产和农田以后，彼得·林奇一家只好随母亲一起投奔了在波士顿市的姨妈家。

为了维持生计，林奇的母亲也不得不重新外出工作，在一家公司里担任会计。而年幼的彼得·林奇也不得不决定找一个半天的工作，以帮助家里渡过难关。

于是，1955年，彼得·林奇凭借其良好的速度和机敏的反应，受雇于高尔夫球场，当了一名捡球的球童，那年他才刚刚十一岁。

要知道，得到这一份工作以后，使小彼得·林奇兴奋了好几天。因为他不久熟知高尔夫球的规则，还具有良好的奔跑速度和耐力，因此干这份工作是不费吹灰之力的。而且帮人捡球一个下午比早上六点钟把报纸放在

金融投机家

人家门前草坪的小报童一周挣得还多呢！

更妙的是，彼得·林奇受雇的波士顿布雷·伯雷高尔夫球俱乐部的成员都是美国各大公司的董事长和股东。麦克·吉尔公司、宝丽来公司、第一波士顿公司、通用电气公司，还有菲得利蒂·麦哲伦投资公司。

在帮助菲得利蒂·麦哲伦公司的总裁乔治·沙利文找球的时候，林奇的脑子里再次闪现出“股票”这一神奇的字眼。没想到，彼得·林奇以后竟会选定股票投资作为他的终身职业，而且会受雇于这个著名的麦哲伦投资公司。

自此以后，在高尔夫球场上，他会最卖力的为乔治·沙利夫找球，为的只是多听几句“股票”这一让他心跳的字眼。

渐渐地，小彼得·林奇不再满足于只为“股票”这些陌生的名词而心跳了，他开始对“股票”的相关事宜有了初步的了解。他在捡球时，经常会听到一些有关股票的消息，因为每当这些显赫的俱乐部成员打完一个左曲球或右曲球时，他们都会很得意地吹嘘一下自己在投资中刚刚取得的胜利。高尔夫球场本身就是商场的第二战场，而后来彼得·林奇甚至称高尔夫球场为“第二个股票交易所”。在这里，各商业巨人经常会在一起商讨投资策略和近期的股票炒做行为。因此，小彼得·林奇在跟随球手们打完一轮球以后，就可以得到一堂有关股票问题的免费教育。

在高尔夫球场捡球虽然很累，但彼得·林奇却觉得十分值得。他的股票知识也随着年龄的增长而不断丰富

金融投机家

起来。难怪彼得·林奇后来会对一些股民说：“如果你想接受有关股票问题的教育，高尔夫球场是通晓有关股票市场交易知识的场所，因此它也是除了交易所以外的最佳场合。”

在 50 年代和 60 年代的美国，人们对于股票投资并不十分信任。虽然美国股市在此期间上涨了三四倍，但人们仍然把股票市场看成是一个大赌场，认为股票投资是一个风险很高的事。

在彼得·林奇的家族谱系中，唯一买过股票的是他的外祖父吉恩·格里芬，他当时买的是从事公用事业的城市服务公司的股票——因为他以为这家公司是搞城市供水系统的，比较保险。但是后来他到纽约去旅行时，却发现城市服务公司却在大量投资于美国西部石油的开发事业，便立即把股票给抛了出去。遗憾的是，后来这家公司的股票上涨了五十倍。在当时，像彼得·林奇的外祖父这样保守的投资者比比皆是。

但当球童的经历却使彼得·林奇逐渐改变了股票赔钱的传统看法，增强了赚钱意识。他意识到尽管投资于股票市场是一种风险投资，但是只要手法得当，经过认真的分析，这是一种赚大钱的途径。而且，通过聆听各投机大师的谈话，使他认识到做股票消息的重要性，尽管那时候他还并没有钱去根据他听来的股市内幕消息去投资。但是，从高尔夫球场下班的小彼得·林奇总是会抽空去真正的股票交易所看看，发现他所听到的内幕消息一般都正确，确实会造成该股票的飞涨。有了这一番心里的验证以后，他也试着模拟地开始股票交易了。彼

金融投机家

得·林奇会在每天去股票市场以前，想好当天的投资策略，然后根据股票市场行情的变化情况，设定几次他要“买”的股票，在他的笔记本上记下他所买的几次股票价格的买入价格，成交数量，以及当时大盘的情况，然后再在几天以后模拟地卖出，看看自己的判断情况如何。几次下来，彼得·林奇惊奇的发现自己竟然会“盈利”颇丰。尽管其间也有许多失败，但总的情况仍然是“盈利”的。因此，彼得·林奇的信心大增，他发现自己十分喜欢，也十分适合干这一行。于是他暗暗地在心里下定了决心，决定把股票投资作为他一生的职业。

之后，彼得·林奇靠球童挣来的钱上了中学。当球童，去股市模拟操作，并未影响彼得·林奇的学业。相反，为了以后能更好地从事证券业，他更加勤奋地学习，并以优异的成绩考入了波士顿大学。

在上大学期间，彼得·林奇也并没有放弃当球童的工作。而且他当球童的时间已经很长，与各个俱乐部的成员的关系已经十分好了，这不仅使他结识了一大批商业巨擎，还使彼得·林奇获得了相当可观的小费。因此，他不仅把原来只值 85 美元的破车换成了一辆价值 500 美元的二手汽车，而且终于富裕得使他有钱进行真正的股票投资了。

1963 年，也就是彼得·林奇进波士顿大学念书的第二年，年仅 19 岁的彼得·林奇购买了他的第一笔股票——“美国飞虎航空公司”的股票。这次是真正的买入，而不再是模拟了。当时飞虎航空公司的股价是每股七美元，彼得·林奇颇尽所有买了 300 股。按照彼得·林奇

金融投机家

的解释，他当时选择飞虎航空公司的股票并非出于他狂热的幻想，而是基于一种“按照错误的前提所作的固执的研究”。因为他从《华尔街日报》看到一篇关于空运业前途广阔的分析文章，而且文中注明飞虎航空公司就是一家很有前途的空运公司。

幸运的是在两年的时间内，飞虎航空公司的股票价格上涨了五倍，彼得·林奇也赚了他的第一个一万五千美金。然而这次股票的上涨并不是因为彼得·林奇，而且由于美国参加了越战。飞虎航公司靠空运士兵和军需品穿越太平洋而发了大财。

于是，彼得·林奇就慢慢地抛出了他的股票，使他的股票盈利兑现了。

这段初恋般的浪漫史在彼得·林奇的脑海里留下了美好的印记。“买股票吧，那是你如胶似漆的妻子。”林奇至今还记得麦哲伦投资公司的创建人米斯特·约翰逊说的这句话。

二、成为投资理财家

第一次股票生意的成功坚定了彼得·林奇的信心。他坚信在自己身边无时无刻不存在“大的聚财物”，只要有其一，就会有更多的机会随后出现。

这次股票投资的盈利，使彼得·林奇得以进一步地深造。不久，他就再次以优异的成绩从波士顿大学毕业，并考入了全美最优秀的宾夕法尼亚大学的沃顿商学院，攻读 MBA（工商管理硕士学位）。

金融投机家

在沃顿商学院学习期间，彼得·林奇并不仅仅是选修有关自然科学、数学、财会、营销管理等从商必须的正规课程，而且他还更喜欢学些社会科学，主要有历史、心理学和政治学，还有玄学、认识论、逻辑、宗教以及古希腊哲学。这在许多人看来，都是一种十分奇怪的作法。但彼得·林奇就是一个爱超越常规的人，他认为历史和哲学显然比统计学和数学更有用。这样做，不仅可以更加丰富和充实自己，更关键的是他始终认为“股票投资是一门艺术，而不是一门科学”。

彼得·林奇进入全美第一流的沃顿商学院以后，由于他与麦哲伦投资公司总裁乔治·沙利文的良好关系，暑假期间他来到了麦哲伦投资公司工作，第一次尝到了做一个职业的机构投资人的滋味。完成了他由一个普通的散户股民到机构投资人的转变。

菲得利蒂·麦哲伦投资公司此时是纽约帆船俱乐部、奥古斯塔全国公司、卡内基大厦和肯塔基基金会的董事会成员。麦哲伦公司在美国发行共同基金的工作做得十分出色，它是各投资公司中的圣殿，像中世纪修道院被修女们敬仰那样受人尊重。能够受雇于这样优秀的公司，这不得不说是彼得·林奇的幸运。彼得·林奇自己也十分珍惜这一难得的机会，从中学到了许多宝贵的经验。

作为一名暑期实习生，彼得·林奇并没有企业财务或会计工作的经验。因此，在麦哲伦公司，由于有沙利文总裁的特别关照，让他可以有机会稍微尝试一下做一名职业机构投资人的滋味，做一次股票投资大户以外，他

主要还是被选派去作企业调研和撰写报告的工作。但是即便如此，他所做的工作也与正规研究人员是一样的。

麦哲伦公司指定他分析造纸业和出版业的情况，还派他到全美各地去实地调查索格造纸公司和国际教科书公司等诸如此类的公司。并要求加以自己的有特点的分析，整理出一份完整的、眼光独到的有关这两个行业的投资价值的分析报告来。这一工作是十分锻炼人的，也形成了以后彼得·林奇独特的投资风格。彼得·林奇没想到一个主修文科的学生也同样可以从事股票行情以及公司行业的分析，使他打破了对“这个过去令人望而生畏的行业”的神秘感。

不仅如此。暑期实践使他返回沃顿商学院读第二年研究生课程时对学术界关于股票证券市场的经典理论产生了怀疑。

彼得·林奇觉得传统的大学经典教科书上那些原来希望帮助人们在投资上获得成功的理论似乎只会使人走向失败。奇特的市场涨落规律使彼得·林奇对那些看似颇具“合理性”的经典理论产生了怀疑。他发现，大学教科书上所研究股票市场时，都是建立在两大假设的基础上的：一是“有效市场假设”，即假定如果股市上的每件事或第一个公司的消息都是完全公开的条件下，那么每个公司的股票价格在市场上表现出来的都是该股票的合理价格。也就是说只要信息是充分公开的话，无论哪个投资者都不可能赢过市场。然而，事实上是如此严格的假定条件在现实的市场上根本不存在，因此也无从去验证它的合理性；二是股票价格变化的规律是“随机行

金融投机家

走”的(Rāndom Walk),即假定股市的涨落是非理性,是完全不可预料的。这两点假设本身来说就是十分难以兼容的。一方面说股价是合理的,另一方面又说股价是完全不可预期的。两个最基本的前提条件已搞得人们无所适从了,那么建立在这两个基本的假设条件之上的各种理论又怎么能引导人们去正确地投资呢?

因此,彼得·林奇认为那些相信数量分析和“随机行走”理论的沃顿商学院的教授们所从事的事业还不如他的麦哲伦投资公司的那些新同事们干的有意义。如果要在理论与实践之间作出选择,他更愿意当一名实践家。这种信念养成了彼得·林奇后来特别注重实际调研的作用的投资风格。

1967年,彼得·林奇以全A的成绩从沃顿商学院毕业,拿到了工商管理硕士学位。随后从1967年到1969年,彼得·林奇服了两年兵役。他在美国陆军炮兵部队中任中尉,先后被派到得克萨斯和韩国服兵役。由于当时汉城没有股票交易所,在此期间华尔街发生的挤兑风潮,使彼得·林奇在缅因州糖业公司的股票大跌,从而遭到了很大的损失。事后,使他得到了两个教训:

一是不要犯人不在于国内而导致钱财受损的错误;二是永远不要买那种要依赖于类似缅因州农民那种四平八稳的人开的公司的股票。

1969年,彼得·林奇服完兵役,从韩国回国以后,并没有继续去攻读博士学位,而是在理论与实践之中选择了进行实践。于是,他作为一名长期雇员和调研人员重新加入了麦哲伦投资公司。

金融投机家

那一年他才 25 岁,此后他一直在麦哲伦投资公司的市场调研和分析部工作。并于 1974 年他三十岁的时候,被提升为市场调研与开发部的部门经理。而且直到 1977 年以前,他都在市场调研部默默无闻的工作。但这看似平静的 8 年却使彼得·林奇积累了十分丰富的经验,对各公司的状况了如指掌,为其日后的成功打下了十分坚实的基础。

彼得·林奇在麦哲伦公司工作的经验,使他对理论家和预言家异常反感。他认为理论家们总是喜欢高谈阔论股票市场如何如何,林奇却认为股票市场简直可以说有或没有都无关系。彼得·林奇十分欣赏华伦·布菲特的观点:“对我来说,股市是根本不存在的。要说其存在,那也只是一个让某些人出丑的地方。”全美有数以万计的专家天天在那里研究买多头指数、买空头指数、人们穿戴的变化、期货保证金的比例、联邦储备银行的货币供应政策、外国投资、星象在天空的变化、树上的苔藓的情况等等,但彼得·林奇认定这些专家们并不能预测到任何东西,比如:前后一致的市场变动情况。

由于从某些方面看,股市与整个经济的情况是相互联系的。因此许多经济学家希望从通货膨胀和经济衰退的规律研究,对景气和破产、对利率变动的方向进行分析来预测股市的变动。美国有 4 万多名经济学家整天受雇于从事衰退与利率的分析。彼得·林奇承认利率和股市间的确存在微妙的相互联系,却不信谁能用金融规律来提前说明利率的变化方向。他建议那些搞预测的经济学家到巴哈马群岛去隐居、喝朗姆酒、钓钓鱼,因为如

金融投机家

果他们一生中能预测正确两次，那么他们都该是百万富翁了。彼得·林奇甚至认为全世界的经济学家一个接一个地死去，“那也并非坏事”。

由于彼得·林奇在麦哲伦投资公司踏实稳健的工作作风，和他的市场调研和分析部门的优良业绩，1977年，当麦哲伦公司总裁沙利文退休时，彼得·林奇被公司董事会一致推举为麦哲伦投资公司的总经理，而当时彼得·林奇年仅三十三岁。

当麦哲伦公司正式主管麦哲伦投资公司时，尽管该公司在美国投资界地位显赫，业绩优良，但是其资产也才不过区区2000万美元，公司的投资配额表上也只有40种股票。

但是，经过彼得·林奇的经营，十三年以后，即到了1990年，他已把麦哲伦投资公司扩大成了波士顿忠实投资管理集团公司，而下属的麦哲伦基金此时已有资金达到100亿美元，成为了美国最大的共同投资基金，投资者达到了100万人，公司的投资配额表已增加到一千四百多种股票。也就是说，在1977年，当彼得·林奇开始经营麦哲伦基金时，如果你投资1万元的话，到1990年你就有28万元了。这样的业绩足以说明彼得·林奇非凡的才智和能力了。

难怪，美国《时代》杂志称彼得·林奇是“第一理财家”。《主编》杂志则赞誉彼得·林奇是“股票投资领域中的最成功者……是一位超级投资巨星”。

三、神奇的“林奇法则”

彼得·林奇取得成功以后，总有人来向彼得·林奇打听股市行情，问他对今后股票走势的看法或预测，或者打听某家公司的实力是否雄厚，或者询问目前的股票牛市是否能继续保持并进一步上涨或是跌市已初露端倪。碰到这类问题，彼得·林奇总是告诉他们，“就市场预测而言，我所知道的只是，每当我被提升，股市就看跌。”——这就是著名的“林奇法则”。

关于“林奇法则”还有另一种提法，即：“股市下跌之时正是林奇受益之日。”

这里有许多事实可以作为例证：

1944年1月19日，彼得·林奇出生，道·琼斯工业平均指数下跌，而且在他尚未离开产院的那一周继续恶化。

1955年7月7日，彼得·林奇受雇于高尔夫球场当球童，道·琼斯工业平均指数由1467点下跌到460点。

1966年5月，彼得·林奇向麦哲伦投资公司汇报工作时，道·琼斯工业平均指数是925点，当他9月份返回学校时，跌到了800点以下。

1968年5月11日，彼得·林奇与卡罗兰结婚，在他们渡蜜月的一周内，道·琼斯指数下跌了13.93点。

1974年6月，彼得·林奇从麦哲伦投资公司市场调查和分析研究部副主任被提任为主任时，道·琼斯工业平均指数在其后三个月内下跌了250点。

金融投机家

1977年5月，彼得·林奇荣升麦哲伦投资公司的总经理，道·琼斯工业平均指数从899点在其后的五个月之内竟然下跌到了801点。

1987年夏天，林奇与出版商就出版他与约翰·罗斯柴尔德合著的《在华尔街的崛起》一书中达成协议，其时正值彼得·林奇的股市生涯的盛世，然而股市在其随后的两个月内却下跌了近1000点。而此时，彼得·林奇还正在与妻子一起在欧洲度假呢！

.....

“林奇法则”确实是有些奇妙，以致于真有不少人去收集甚至去专门研究它。

关于市场预测，彼得·林奇自己却有一个十分独特的“鸡尾酒会”的理论。这是彼得·林奇在家中举办鸡尾酒会，通过与来宾之间的闲谈悟出来的。

彼得·林奇说，他把一支股票运作的行情变化规律的预测分为四个阶段。

第一个阶段，是当某一股票市场一度看跌时，而同时大家又都不预期其会看涨时。此时纵使股市略有上升，人们也不愿意谈论股票问题。因此，在鸡尾酒会上，如果有人慢慢地走过来，问彼得·林奇从事何种职业，而他回答说：“我从事共同基金的管理工作。”来人一定会客气地点一下头，然后扭头离去。即便假如他没有走，那么他也会迅速地转移话题，讲凯尔特人玩的游戏，即将到来的大选，或者干脆说天气。过一会儿，他会转到一个牙科医生那儿，说说牙床充血什么的。然而，当有10个人上都情愿与牙医聊聊牙齿保健，而不愿与共同基

金融投机家

金的管理人谈股票时，股市就可能涨。

而第二阶段，在林奇向搭讪者说明他的职业后，他们可能会交谈得长一些，不会马上就转移话题，而是会向他聊一点股市风险等等。人们仍不大愿意谈股票。而此时股市已从第一阶段上涨了15%，但无人给予重视。

到了第三阶段，股市已上涨了30%，这时多数的鸡尾酒会参加者都会不理睬牙医，整个晚上都围着彼得·林奇——这一被人曾遗忘过的共同基金管理者。不断有喜形于色的人把他拉到一边，问他应买什么股票，就连那位牙科医生也向他提出了同类的问题。参加酒会的人都在某些股票上投入了钱，他们正兴致勃勃地议论股市上已经出现的情况。这一切都表明股市将进入一个疯涨的阶段，尤其是一些低价“垃圾股票”。

在第四阶段，参加鸡尾酒会的人们又都围在彼得·林奇身边，但是这一次都是他们建议彼得·林奇应当买什么股票，甚至连那位牙医也向他推荐了三四种股票，随后几天，彼得·林奇在报纸上按图索骥，发现他们推荐的股票都已经涨过了。当邻居也跑来建议彼得·林奇买股票，而彼得·林奇也有意听从他们的建议时，这正是股市已达峰巅，下跌就要来临的准确信号。

在介绍了以上“鸡尾酒会”理论和“林奇法则”以后，彼得·林奇又告诫人们对之的态度应是各取所需，同时也不要偏信彼得·林奇是硬套这理论来押宝的。他之所以总结出这两个规律，只是想说明彼得·林奇是从不相信股市预测之类的理论的。

四、“现代派投资家”的成功秘诀

与以华伦·布菲特为代表的着眼于实值股和成长股的长期投资家不同，彼得·林奇属于典型的现代派投资家。

现代派投资家是不管是什么种类的证券，实值股也好，成长股也好，绩优股也好，哪怕是期权期货（这一点彼得·林奇除外），只要是有利可图就买，一旦证券价格超过其价值就卖。

现代派投资家的操作手法多变，速度快，不拘一格。他们不停地扫描股市全体，以图发现哪怕是很小的、可以利用的价差。他们试图及早发现所谓的“工业趋势”的发展方向。激光纤维的发展、计算机技术的发展、政府对环境污染的新限制、天然气储量的减少、日本汽车的竞争力等，都是决定工业趋势走向的因素。现代派投资家希望顺势投资，以求水涨船高之利。现代派投资家还放眼世界，到中国、日本、东南亚、拉丁美洲和欧洲去寻找新的投资机会。而彼得·林奇就是现代派投资家的最佳的实践者。

他所经营的麦哲伦基金的 1400 多种股票中，大致有 4 类股票：

1. 是林奇希望能够收益 200%—300% 的成长股。
2. 是股价低于实值的价值股，彼得·林奇希望在股价上涨三分之一时脱手。
3. 是绩优股。如：公用事业、电讯、食品、广告公

司的股票。这类股票带防御性，经得起经济不景气的打击。

4. 是特殊情况，如：再生股。

但是，彼得·林奇却从来不投资于期权期货，更不用说指数期权了。他认为：“要想在一般的股票上挣钱就很不容易了，更别提这类衍生交易了。”并且，他对这类高风险的交易十分反感。

彼得·林奇认为，如果你买了一份股票，即使是一种风险很大的股票，你也是在为国家做贡献，这正是股票的意义所在。但在期货期权交易市场上，没有一分钱是用于建设性用途的。你的钱输给了赢家和经纪人，除了他们的小汽车、飞机和房子以外，它没有为社会提供任何资金。

彼得·林奇完全赞成华伦·布菲特的意见：应把期货交易和买卖特权定为非法交易。

彼得·林奇同样反感空头交易，认为这种作法虽然算不上完全意义上的偷窃，但也是十足的睦邻行为。而且往往会发生这样可怕的悲剧：你无望地眼看着你认为糟透了的股票价格毫无理由地越涨越高，最后使你落入一贫如洗的困境。股票价格决不会跌到零以下，但上涨却是没有顶的。

可见，彼得·林奇是一个有很强的原则性的现代派投资家，尽管他在交易各类有利可图的股票，但他却从不从事期货和期权交易，也十分反对空头交易。也就是说，彼得·林奇决不利欲熏心，不顾一切去追求利润。

林奇做股票生意不靠市场预测，不迷信技术分析，不

金融投机家

做期货期权交易，不做空头买卖。那么，他凭什么在股市称雄呢？他成功的奥妙何在？

说来也简单，关键是四个字：调查研究。

彼得·林奇经常对人们为什么在购买肥皂、枕头、灯泡和卫生纸时仔细查看枕头上的商标，精明地比较肥皂价格，费心地计较灯泡的瓦数，耐心地比较卫生纸的厚度和吸水性能，而在购买股票时却显得异常地粗枝大叶而感到困惑。人们往往根据一些耳语消息购买某种股票，而不进行丝毫的调查研究，也不进行行业分析和公司分析。这种信息往往又是靠不住的。虽然有些人不做调查照样在股票市场上赚钱，但这种投资就像“打出牌来不看牌一样”，在冒不必要的风险。

其实对要买的公司股票进行调查研究一点也不难，也没有什么神秘之处。

“你要做的只不过是像选择购买日用品一样用心地选购各种股票。”

多辛苦一点，你就将会得到丰厚的报偿。看看林奇是怎样做调查研究的吧：在他从朋友彼得·罗斯那里听说×玩具公司时，便决定亲自到×玩具商店看看。他询问顾客是否喜欢×玩具商店，几乎所有人都说他们是回头客。这使林奇确信这家公司的生意做得不错，于是才果敢地买了该公司的股票。

在彼得·林奇买进拉昆塔公司的股票之前，他在这家公司办的汽车旅馆里住了三夜。

著名的苹果计算机公司陷入了困境，其股票从每股60美元跌到每股16美元。这时，彼得·林奇想：该公司

是否可以渡过难关，是否能够成为可能复苏型企业？有一天，他的妻子告诉他，孩子们想买一台新苹果计算机在家里使用。麦哲伦公司的计算机事业部的系统部经理也告诉他，办公室需添 60 台新的苹果计算机。这时彼得·林奇意识到：苹果机在家用电脑市场上依然走俏，而且它在办公用品市场上又有了新的销路。于是，彼得·林奇买进了 100 万股苹果公司的股票。事实证明他是对的。

除了这种走马观花式的实地调查，彼得·林奇还经常看看公司的年度财务报告，从中关注几个关键的数字：销售比例、市盈率、现金状况、债务结构、债务状况、股息以及股息的支付、帐面价值、现金流量、存货、增长率、税后利润、每股净资产、净资产收益率、每股税后盈利……这些财会知识在一般的专业书上都有。也不必钻进一大堆财务报表中，了解一些基本情况，确信该公司有发展前途就足够了。

但是彼得·林奇又提醒大家，不注意这些数字是不明智的，但是过分拘泥于数字分析掉进数字陷阱里不能自拔也同样是愚昧的，甚至是更危险的。

彼得·林奇的成功之处在于他是一个实践家，而不是一个理论家，因此，他不太注意也不在意宏观因素的分析，也不迷信所谓的“技术分析”，而是强调基础分析中对某一行业、某一公司做具体的分析，从中寻找能涨十倍的“聚财物”。这才是他成功的经验。

彼得·林奇之所以能成功，还取决于他的勤奋。他的工作量超人，从每天上午 8 点一直工作到晚上 7 点，周

金融投机家

末也极少休息。并自称只有刷牙的时候才有空，但脑子也一刻放不下他的股票。他每月要打电话 2000 多次，一年旅行 16 万多公里到各地实地考察。尽管手头要分析和处理的资料十分多，但他却只有两个分析员作为助手，一个专门负责收集华尔街的信息及出席各种会议，另一个则专门打电话及走访公司。

彼得·林奇总是在无休止地寻找投资的机会。当一家公司有新产品或者营业额比去年好，或者某项政策对企业有利，他就会去购买这家企业的股票。如果总的趋势对某一工业有利，他不会像华伦·布菲特那样只买最好的，而是买一批能从中受益的公司的股票，也许是几家，也许会多达十几家。他并不一定要对一个公司进行全面深入的调查分析以后才会买它的股票。他关键是要先看好这一个行业，待这些股票升值以后，彼得·林奇才再一次精选出这些同类股票中最佳的公司保留下来，把其余的都出售掉。而且彼得·林奇也不限于某类股票或行业，成长股、实值股可以，金融业、制造业也行。他要的是一个投资组合，以分散那些非系统风险，在控制风险的前提下达到其收益的最大化。因为，他认为如果投资集中于某种单一类型的股票，当这类股票价格大涨以后，投资者如不卖掉，就会失去赚钱的机会。但是如果卖掉去投自己不太熟悉的行业，往往又容易出问题，因此，彼得·林奇十分注意他的资产的灵活性和多元化，主张以投资组合来分散投资风险。

彼得·林奇还经常以娴熟的技巧把投资从一个方向引向另一个方向，并不等待彻底的分析出来以后再做投

金融投机家

资决策，以免错过了时机。例如：当日本汽车打入美国市场后，使美国三大汽车公司的股票大跌。彼得·林奇在这种非常的情况下，并未像以前那样对各种情况进行详尽的研究，而是凭借他多年投资生涯积累下来的经验和敏锐的感觉，大量购买了这三家公司的股票，等到股价上涨以后又悄悄地将其卖掉。抓住了这一次稍纵即逝的机会。

彼得·林奇经常改变他投资的方向，就像赛艇比赛一样见风使舵。因此，麦哲伦基金的多数公司只在林奇的投资组合体里停留一两个月而已，而整个组合体里的公司一年之内至少要被翻检一次。彼得·林奇自己还认为也许应该翻检得更勤一些。他自称其购买的股票中如果在3个月以后仍有四分之一值得保留的话，那就很满意了。

在彼得·林奇所投资的1400多家公司中，全美最大的100家企业占其所投资金的一半，其次100家企业占17%。彼得·林奇每天要卖掉5000万美元的股票，又买进大约5000万美元的股票。当他发现手中持有的某些公司的股票稍稍超过其应有的价值时，他就会立刻卖掉它。而市场上的某些股票稍稍低于其应有的价值时，他就会马上购进。他总是在毫不犹豫地追求哪怕是很小的差价。

彼得·林奇还十分喜欢积少成多。如果甲公司股票是每股20美元，乙公司股票是每股30美元，他会先买进甲公司股票，当它上涨到30元时即卖掉。那时若乙公司股票已下跌到每股20元一股，他则又买进乙股。这样操作6次，每次30%的利润就等于把投资收益翻了一倍

金融投机家

多，彼得·林奇坚持的原则是每天作一些小决定的犯错机会，要比一下子作出几个大决定的机率小得多。

彼得·林奇能始终保持稳定而颇高的收益率水平，还得益于他以变应变的投资策略。

企业会发生变化，竞争局面会发生变化，工厂也可能出现问题，企业环境会变化，国家政策也会改变。一旦情况改变，就要采取行动。即使企业本身没有什么变化，股价变了也会促使彼得·林奇采取行动。如果他买了一家公司的股票，希望它升值却没有升，他会立即将它卖掉。如果他喜欢的一家公司股票原价为 20 美元一股，现在跌到每股 16 美元，他会趁机多买一些，这叫做补包，以降低整体成本。

彼得·林奇还试图在一个企业发生重大变化时及早掌握信息。从一个企业发生变化到这种变化反映到股价上来，往往会有 1 个月甚至到 1 年的间隔。彼得·林奇总希望抢在人先，利用这个间隙来做买卖。他会经常找所投资的企业经理们通话。这要比等到财务报告出来以后再分析，在时间上更为有利。因为他可以及时掌握第一手信息，迅速决定股票的操作策略。他始终坚持走访其所投资的企业，即使是走马观花，久而久之也会对公司有一个感觉，对企业的经理有一个感觉。这样，当在非常的情况下需要做出迅速的反应时，这一准备工作就会显示出其非凡的功效来。

彼得·林奇访问所投资的企业时，往往询问管理人员对竞争者的看法。如果该公司管理人员对竞争者表示敬佩，彼得·林奇说不定会投资于该公司的竞争对手。

金融投机家

彼得·林奇非常注意企业内部管理人员购卖自己公司股票的举动，认为他们买股票的原因只有一个，就是赚钱。所以当公司内部管理人员大量购买自己公司股票时，该公司很少有破产的。相反，当公司内部管理人员大量出售该公司的股票时，则是该公司全面面临困境的时候了，你除了快速出售该公司的股票以外，别无选择。

彼得·林奇投资的股票中，最喜欢的是中小型的成长性公司，因为中小型公司股价增值比大公司容易。一个投资组合中只要有一两家公司收益率极高，即使其它的股票赔本，也不会影响整个投资组合的成绩。

彼得·林奇认为投资成功的关键是思想开阔，不怀偏见，尽可能多研究些企业。他认为多数投资人的头脑都不够灵活，思想不够开通，偏见太多，偏重某些行业，而忽视另一些行业。殊不知行行出状元，每个行业里都有杰出的公司。

彼得·林奇在逛街购物时随处留心新事物，以期发现新的投资对象。他看报纸时不但注意好消息，而且还特别关注坏消息。因为灾难性的坏消息往往可能带来异乎寻常的投资机会。彼得·林奇说许多他选购的股票常常是先从 12 美元一股下跌到每股 6 美元，然后再上升到每股 30 美元。对于这一点投资者应该有思想准备。投资者如果对于某个企业特别了解，特别喜欢，那么在市场下跌时反而应该多投一些。在没有发现能吸引你的公司之前，干脆把钱存入银行，或者买一些国库券。

只要所投资的公司业绩优良，大可以持股五年十年不变。彼得·林奇说：“我投资组合里最好的公司往往是

金融投机家

购股三五年后才利润大增而不是在三五个星期之后。”

彼得·林奇注重的是企业的根本业务，而对宏观经济的预测，利率的变动等并不关心，彼得·林奇宁可投资一家不受人欢迎的工业里经营有方的企业，而不投一家热门工业里的热门企业。越是热门的行业，竞争越激烈，结果人人都赚不到钱。

至于什么时候卖股票，彼得·林奇认为有两种情况。一是公司业务从根本上恶化了。二是股价已上升过高，超过了盈利的增长。这时彼得·林奇会卖掉它以后，再买另一种可以获得更高的收益率。

尽管彼得·林奇不迷信技术分析，但他还是认为显示过去一二十年内的股价波动的技术图表很有参考价值，可以帮助他判断目前股票市价是否太高或者太低。但他不相信什么波浪理论、周期理论等等，他认为用技术分析来预测股价的走势是不太现实的。

正是在彼得·林奇的大胆而稳健的操作下，使麦哲伦基金保持了极高的收益率。

1990年，功成名就的彼得·林奇退休了。在他管理麦哲伦基金的13年里，基金总收益达2700%，即使均收益率29%。

“国际超级投资家” ——乔治·所罗斯

乔治·所罗斯，1930年出生于匈牙利的一个犹太律师家庭。二战期间，随全家流落到瑞士。1949年考入伦敦经济学院，获得国际金融的硕士学位以后，开始正式进军伦敦证券界。1969年，与另一投资奇才杰姆·罗杰斯合伙成立了“星子基金”，开始了他的国际投资生涯。在纽约，在东京，在伦敦，在法兰克福，在香港……，只要有证券市场的地方，就随处可见乔治·所罗斯的身影。在1992年8月到9月，短短的一个月内，所罗斯利用欧共体货币体系的不稳定性，在英镑与美元的套利交易中，净赚了15亿美元，而且在接下来的几个月里又出于惯性而净赚了22亿美元，打破了金融投资界的所有世界纪录。由于所罗斯的天才和颇具哲理的投资理念，他管理的“星子基金”取得了十分骄人的业绩。如果你在1969年“星子基金”刚成立时投入一万美元，到1993年你就拥有一千万美元了。公司的成功，也带来了

金融投机家

所罗斯个人财富的激增，目前他已拥有了十几亿美元的个人资产，真正跻身于世界超级富豪之列了。目前，这位现代实用主义的国际超级投资家，仍然领导着他的“星子基金”，活跃在世界各地的金融市场上，我们期待着他能给我们带来更加惊人的成就。

一、“星子基金”

乔治·所罗斯是当今首屈一指的国际超级投机投资家。华伦·布菲特和彼得·林奇的投资是立足于美国证券市场，在他们的投资组合中基本上是以企业股票为主，而乔治·所罗斯的投资则是遍及全球的。在纽约，在东京，在法兰克福，在伦敦，在巴黎，在香港，在新加坡，甚至在台湾以及东南亚的泰国、印度尼西亚，都随处可见乔治·所罗斯的身影。

乔治·所罗斯也是一名投资基金的管理人。他管理的基金名叫“星子基金”。在1992年9月，短短的一个月里，乔治·所罗斯管理的“星子基金”就净赚了15亿美元，打破了金融投资界的任何世界纪录。

如果你在1969年“星子基金”刚成立时投入一万美元，到1993年你就拥有一千万美元了。由于乔治·所罗斯对“星子基金”的成功运作，也使他本人的个人资产达到了十亿美元以上，跻身于世界超级大富豪之列。

乔治·所罗斯, 1930 年出生于匈牙利的一个犹太律师家庭, 这不由得使人们想起 19 世纪匈牙利作家约卡伊·莫尔写的《一个匈牙利富翁》这本书来, 是否冥冥之中上苍真是在塑造一位匈牙利民族的大富翁呢?

二战以前, 匈牙利国泰民安。乔治·所罗斯在富足的犹太律师家庭中健康而无忧无愁地生活着。然而, 第二次世界大战的爆发, 却打破了匈牙利的这份宁静, 也毁灭了所罗斯的幸福的家庭。

二战期间, 德军占领了匈牙利。由于纳粹德国对犹太民族实行的疯狂迫害政策, 使匈牙利人民惨遭涂炭, 尤其是犹太人更是命运悲惨。幸亏乔治·所罗斯的父亲利用他的律师身份, 为自己全家伪造好了全套的身份证, 并化名寄居在友人家中, 才侥幸地活下来。但是战争的创伤却给小小的乔治·所罗斯的心中留下了不可磨灭的阴影。

二战结束以后, 苏军赶走了德军, 并占领了匈牙利全境, 由于乔治·所罗斯的父亲不信仰共产主义, 他们全家又再次遭受了迫害。惊魂未定的小乔治·所罗斯被迫离开了心爱的祖国, 和母亲一起逃亡到了瑞士的洛桑。那一年他才年仅 16 岁。

战争的摧残, 使乔治·所罗斯很早就已懂事了。到了瑞士以后, 乔治·所罗斯深深地感到了和平的可贵, 时间的宝贵。因此, 他决心发奋读书, 把失去的时间给补回来。

乔治·所罗斯在家花了两年时间自学完了所有初中和高中的课程, 于 1948 年插班于洛桑的圣·路易斯中学

金融投机家

读高中三年级。这是一所有百多年历史的优秀中学。由于乔治·所罗斯的超出常人的努力，很快他就成了这个学校中的佼佼者。

1949年，乔治·所罗斯以优异的成绩考入了英国著名的伦敦经济学院国际金融系。在学习期间，他逐渐发现自己对证券投资有极大的兴趣，并且暗自为自己选定了今后的发展方向。

从伦敦经济学院拿到硕士学位以后，乔治·所罗斯准备在伦敦证券投资业大干一番，然而事情并不像他想象的那么顺利。一连好几年都是默默无闻地在伦敦和纽约的证券市场上从事股票分析推销工作。

但是，默默无闻并不等于无所作为。这几年，乔治·所罗斯一直在积累经验，寻找机会。

1969年，39岁的乔治·所罗斯终于脱颖而出了。他靠这十几年来在金融界摸爬滚打赚来的钱，以及他与伦敦和纽约金融界的良好关系，与人合伙成立了取名为“星子基金”的私募投资合伙基金。

以“星子”作为基金的名字是表明乔治·所罗斯赞成德国物理学家、星子力学创始者海森堡所提出的“测不准原理”。就像微粒子的物理量不可能同时具有确定数值一样，在乔治·所罗斯看来，市场也经常处在一种不定的状态，很难去精确地度量和估计。投资者如果能对明显的事物打个折扣，而把赌注压在别人意想不到的事物上，则必将获得大利。

乔治·所罗斯主管“星子基金”之后，他在证券交易上的天才才得到了充分的体现。

金融投机家

乔治·所罗斯的星子基金的投资原则就是“全方位，多方向的投资”。他投资的对象种类繁多：有芬兰的股票、香港的房地产、日本的铁路……；有债券、期货、股票、期权、货币、指数等等。他运用的技巧复杂、套路多变，以少量的保证金作大量地投机性买卖，如卖空、期权买卖等样样都来。一般人难以捉摸，更不用说去效法了。

乔治·所罗斯并不去花费大量时间研究经济，也不花大力气去阅读铺天盖地的股票分析报告，而是主要以自己独到的眼光通过阅读报章来形成自己对股市的见解和判断。同时，他还经常与世界各国的权威人士保持联系，以保证消息的通畅。他知道，在证券市场上，没有任何东西会比确凿的“内幕消息”赚钱更快。

乔治·所罗斯和华伦·布菲特、彼得·林奇一样，不相信证券市场是有效率的。他认为证券的技术分析是没有任何理论根据的，真正有用的还是基本面分析，尤其是行业分析和公司分析。

尽管乔治·所罗斯在大部分的时间内都是很成功的，决策都是基本上正确的。但是，他管理的“星子基金”的路程绝非一帆风顺，而是大起大落的。

例如：在1981年，有近半数的投资者因为不看好乔治·所罗斯四处出击的投资战略，而退出了星子基金。可到了1982年，星子基金的收益率却达到了57%。1987年，全球性股灾时，乔治·所罗斯虽然预见到股市将狂跌，但错过了退场的时机，在短短的几天之内损失了8.4亿美元，相当于星子基金帐面值的三分之一。乔治·所罗斯因此说：“只预见到某种事物会来临还不够，还要能

金融投机家

准确地把握住事物变化的战机。”当然，如果不知道它什么时候会来临，则更加无济于事了。耐心的长期投资者如果真正懂得所投资对象的价值，花 50 元买下一年以后值 100 元的东西，就用不着担心是否能准确地把握时机了！

谈到星子基金的业绩和乔治·所罗斯的成就不得不提及另一位著名的投资金融天才杰姆·罗杰斯了。在他们的共同的经营下，星子基金才取得今天如此骄人的业绩的。

在星子基金中，乔治·所罗斯负责买卖证券，杰姆·罗杰斯负责证券分析。在这一对证券界的双子星座的天才指挥下，星子基金从 1970 年的 1200 万美元增长到 1980 年的 5.2 亿美元。

之后，年仅 37 岁的杰姆·罗杰斯在 1980 年决定从星子基金中“退出”，拿着其应得的数千万美元的收益开始自创门户。之后，他也四处出击，成绩斐然。尤其是在 1985 年，他在奥地利股市取得的巨大成功，使其获得“奥地利股市之父”的美誉。

在得力的合作伙伴离开以后，乔治·所罗斯反而更可以放开手脚，完全按自己的意图来进行投资了。从而，带来了世界金融史上创纪录的精彩一幕。

二、英镑终结者

乔治·所罗斯最引人注目的举动是在 1992 年那次“炒外汇”中。下面我们就来介绍一下星子基金于 1992 年

怎么会一下子获得 15 亿美元的天文数字的利润的。

欧洲经济共同体在 1979 年把 11 种欧洲货币的兑换率联系在一起，组成了一种欧洲货币汇率连环保，允许欧洲各国货币在不偏离规定的“欧共体共同汇率”2.75% 的范围内上下浮动。如果某国货币汇率超出这一范围，各国中央银行就一致行动，出面作市场干预，以保持欧洲货币汇率连环保的稳定。

然而欧洲各国的经济发展不均衡，政策不统一，货币受到当事国利率和通货膨胀率的影响或强或弱，欧洲货币汇率连环保的安排不啻迫使各国中央银行买进疲软的货币，卖出强劲的货币以遏制外汇买卖活动造成的不稳定。

当时，世界外汇交易量每天高达 7 千亿美元，相当于纽约证券交易所二个月的交易量，这就使得各国中央银行在市场发生狂飚时心有余而力不足，欧洲各国中央银行联手事实上也无法真正地稳定地保持欧洲货币汇率连环保。

乔治·所罗斯在 1989 年 11 月柏林墙崩溃，东西德统一以后，就已经敏锐地意识到欧洲货币汇率机制已无法继续维持了。因为这种机制要求欧洲各国经济发展齐头并进才可以得以实现。但是德国的统一使德国经济发展远远超过了所有的欧洲邻国，因而其他欧洲国家指望依靠德国的货币政策是不适当的。

1992 年 9 月，英镑对马克的汇率已降至上述范围的下限。尽管根据欧洲共同体条约的规定，德国中央银行和英国中央银行大量买进英镑，仍无法制止英镑的贬值。

金融投机家

当时英国的经济处于不景气的状态，利率已经很高了，而采用提高英镑利率的办法来支撑英镑的币值，可能会严重损害英国的经济，对英国经济雪上加霜。于是英国要求德国降低德国马克的利率以减轻国际汇价对英镑的压力。但是德国统一以后，为了重建东德，造成了经济过热，开支过高，德国政府正在不得不实行维持高达10%的年利率的高利率政策来予以降温。因此德国中央银行拒绝了英国的这一要求。于是矛盾被进一步激化了。

德意志银行的行长在《华尔街日报》上发表谈话，称欧洲货币体系的不稳定，只有通过贬值才能解决。他虽然没有点明希望英镑贬值，原意是希望重新组织欧洲货币，重新调整欧洲货币之间的汇率。但是精明的乔治·所罗斯识破了这篇谈话的涵义，认为这一次德国中央银行是不会出面支持英镑了。本能和经验告诉他千载难逢的机会来到了。于是，乔治·所罗斯放手大量卖空英镑及买进马克。

英格兰银行迫于形势，终于被迫宣布提高本国的利率。但是外汇市场认为这是一种恐慌的表现，因为英国的经济困境不可能再维持更高的利率了。结果，英格兰银行提高利率的效果适得其反，反而导致英镑一再下跌。

在这种情况下，英格兰银行根据欧洲经济共同体的协定，必须大量买进英镑。但是在汇率大跌，外国投机者狂抛英镑的情况下，乔治·所罗斯判断英格兰银行已无法维持这种购买行为了。既然没有力量力挽狂澜于既倒，唯一的出路是停止硬撑英镑的行为，而放开汇率，让

其自由落体到可以自我维持的水平。

当时乔治·所罗斯以 5% 的保证金方式大量贷出英镑，购入马克，以期在英镑下跌以后再卖出一定量的马克，买进英镑还债而从中净赚一大笔马克。这种保证金方式的借贷有很强的杠杆作用，使一亿美元可以发挥 20 亿美元的威力。于是原来 10% 的利润率就会变成 200%，所谓“四两拨千斤”，说的就是这种情况。而乔治·所罗斯当时动用了星子基金中的 10 亿美金作担保，借了 200 亿美金的英镑，使之发挥了极限作用。

果然，英国中央银行被迫退出了欧洲货币体系，英镑猛跌，欧洲各国中央银行损失了相当 60 亿美元。而乔治·所罗斯的卖空相当于 200 亿美元的英镑，买进相当于 180 亿美元的马克的操作，使他在短短一个月内赚了相当于 15 亿美元的马克，创造了一项世界金融纪录。

非但如此，乔治·所罗斯又更上一层楼地预见到随着欧洲货币汇率机制的瓦解和货币机制的重组，欧洲股市将会不振，进而会连带影响各国利率的下调。于是他再接再厉，在卖空英镑的同时又购进了相当于 5 亿美元的英国股票。乔治·所罗斯认为，英镑下跌以后，英国的股票会有所增值。他认为马克和法国法郎的升值却将会对其本国的股市不利，但对债券会有利，因为货币升值的直接后果是会引起各国利率的下降。

简单地说，这是基于马克和法郎的升值将使德国货与法国货品相对价格上升，即出口品变贵了，从而使法德两国的出口会减少。而德国和法国的经济又都是出口型的，出口的下降将直接削弱其整个经济，从而迫使德

金融投机家

国和法国政府降低利率以刺激经济。

事态的发展果然正如乔治·所罗斯所料，英镑下跌了 10%，马克和法郎增值了 7%，而伦敦股市上升了 7%，德国和法国的债券增值了 3%，而这两个国家的股市则处于不振的状态。

由于乔治·所罗斯的胜算和他一系列精确的运作，星子基金的资产在 1992 年 8 月为 33 亿美元，而到了 10 月份却已高达 70 亿美元了。短短的二个月内，奇迹般地翻了一倍多。

如今，乔治·所罗斯认为这么好的投资机会已很难发现了，只有中国、墨西哥和拉丁美洲等国才有。最近，他的投资重点又已转移到黄金、房地产以及新兴国家和东亚国家的股市了。

乔治·所罗斯所到之处，无不波澜四起。

三、乔治·所罗斯的哲学

乔治·所罗斯不但是一个投机投资家，对哲学也有一定的爱好。

读书时，他深受伦敦经济学院教授、哲学家卡尔·波珀的影响。60 年代初，他还曾花了三年时间试图写一本哲学方面的书，结果因为太忙了，而以失败告终。

1987 年，他出过一本《金融炼金术》，可惜看得懂的人很少。

乔治·所罗斯说，第二次世界大战给他最大的教训就是：期待出乎意料的事物发生并作好准备应付它。他

认为每个人都因一些先入之见妨碍他们正确认识现实。而在证券市场、外汇市场上并不总是反映现实的。股票的价值和外汇的价值取决于人们的主观认识。这种现实与对现实的认识之间的差距,就创造了有利可图的机会。

重要的不是你的判断是对是错,而是在你正确的时候,你能最大限度地发挥出你的力量来。

这有点像孔子所说的:“君子藏器于身,待时而动,何不利之有?动而不括是以出而有获,语成器而动者也。”(《周易·系辞下传》)

乔治·所罗斯的投机原则是能确定自己能承担的风险大小,在开始的时候投入少量的资金,当某种倾向逐渐明显时再慢慢加大筹码。投资者不必事事了如指掌,只要比别人更了解某种事物,就不难以有限的资金、有限的信息而胜人一筹了。

同时,乔治·所罗斯还创造了一种“反射理论”。他认为人们的认识会改变事物,而事物的变化又会反过来改变人们的认识。

例如。如果投资者认为美元会上涨,就拼命地购买美元。他们本身的行为就会使美元上涨,从而降低了美元利率。刺激了美国经济,倒过来又使美元的增值有了根据。

如果投资者认为国际电报电话公司的股票会上涨,而大量买进,从而使其股价上升。国际电报电话公司的管理人员就可以利用高价股票以有利的条件来收购别的公司,从而反证国际电报电话公司的股票增值是有理由的。

金融投机家

这就是乔治·所罗斯的所谓的现实和对现实的认识两者之间的互动关系。好比战场上有大雾，你无法获取所有的信息，但等雾停了，你得到了所有的信息时，战局又起了变化了。证券市场炒的实际上就是一个朦胧题材，当什么东西都看清了时，你是赢不过市场的。

在乔治·所罗斯看来，投机者的一窝蜂行为是不能用经济学中的价格供求理论来加以解释的。市场往往受到群体情绪的冲击而时上时下。在现实世界中，买卖的决定取决于人们抱有怎样的预期。如果商品生产者预期产品会跌价，那么在股票市场上当其价格下跌时他会多出出售一些，以避免和减少损失，而不是像经济学原理所预言的会少出售一些。同样，如果价格上涨，按照书本上的理论，这时供应是会增加，需求是会下降，从而制止价格的上涨。但是如果人们预期价格还会上涨得更高，则供应量反而下降，估价而沽，而需求量反而会增大，从而价格会进一步上涨。因此，在证券市场左右股价变化的，并不是价格供求理论，而更多的是一种人们对价格的预期所决定的。

另外，乔治·所罗斯还对所谓的“经济繁荣和萧条”的交替循环过程感兴趣。他认为最初某种不为人们所认识的倾向逐渐自我强化，形成了一股势力，后来就会越演越烈而到达高潮，从而易造成人们的错觉，但终于无法维持，最后导致自我逆转。作为投资者，一定要认识证券市场这一周期性变化的规律，把握好节奏，以防止狂跌时被套。

乔治·所罗斯举出了 80 年代初里根当总统时重建

美国军事力量，降低税率、实行赤字财政，使美国经济大振。当时美元坚挺，股市牛气冲天，国外投资者纷纷进入美国市场，使美国经济进一步繁荣，美元进一步升值。然而，美国政府债台高筑却使这一大好局面无法长久地维持下去，肥皂泡终于破掉了。于是整个过程逆转，引起了美国经济的全面滑坡。而前两年开始的美国经济不景气，似乎印证了乔治·所罗斯的论点。

其实，乔治·所罗斯的思维有些近似中国传统道家思想中物极必反，否极泰来的观点。

不过，在经济发展过程中的这种循环，也不完全理解为经济就回到了原地，重新起步，而是每一次繁荣的高峰都会比前一次更高一些，每一次萧条的落点也比上一次的要高一些，否则，何来社会和经济的发展？

四、大手笔的回馈

乔治·所罗斯不仅是一个投机投资家，还是一位大慈善家。即他不光是只为了赚钱，还会把赚来的钱及时地回馈社会。

1984年以来，他在20多个国家设立了35种基金，以支持所在国的开发和建设。

1992年，乔治·所罗斯曾捐出一亿美元成立专项基金资助俄罗斯自然科学家的研究工作。后又捐出5000万美元给战事连绵的前南斯拉夫的难民。

乔治·所罗斯认为政府的援助一般都很没有效率，受益的多是捐献者而不是受捐者。而私人捐助却能够直

金融投机家

接帮助需要者。1993年，他又捐出了一亿美元给各种慈善事业。

乔治·索罗斯一旦发觉自己有错误，决不会固执己见，将错就错，他会刻不容缓地完全改变自己的运作方向。对于自己的成功，这位颇具大将风范的了不起的投资家说过这样一段话：

“如果你自以为是成功的，那你将会丧失使你成功的过程。一个人必须愿意承认错误，接受痛苦。如果犯了错误不承认，不愿意接受痛苦，甚至不再感到错误的痛苦，那么你会再犯错误，就会失去赢的优势。”

五、现代实用主义投资家

从乔治·索罗斯的投资生涯中，我们看到这位世界投资界的当代英雄，实际上是一位现代实用主义投资家。他用一种最适合自己气质和志趣的方式来投资，而且对于投资对象的价值，比对投资的时机性有更深刻的认识。

乔治·索罗斯作为一名现代实用主义投资家没有什么执着的理论，不信奉任何法规戒律，也不拘于哪一种操作模式。成长股也好，价值股也好，股票也好，债券也好，货币也好，期权期货也好，都不过是赚钱的工具而已。

乔治·索罗斯总是在审时度势，等待机会以求一逞。他可以说是“障碍滑雪赛”的能手。

在投资日趋专业化的今天，真正的理财家和投资家当发现一种方法被人使用过久再没有什么先发制人的优

金融投机家

势时，就会换用一种新的方法。即使使用同样的方法，也善于掌握时机。有时跳进市场，有时跳出市场，决不固守一隅。

当成功的投资者将致富的经验总结为某种投资方法而被人奉为圭臬时，以乔治·所罗斯为代表的现代实用主义投资家们，又随着环境的变化，敏捷地改变了自己的投资方法和投资理念。他们总是走在市场的前面，走在一般股民的前面。

一般股民，大多数投资者是无法超越市场的，因为他们本身就是市场。

“内线交易高手” ——丹尼斯·列文

丹尼斯·列文是美国 20 世纪 80 年代华尔街从事内线交易的投资银行家的典型代表。他不仅自己利用内线交易大量从事股票买卖，而且还组织了一个内线交易网，利用各个投资银行的内部消息，借助美国企业的兼并与收购大战为自己牟取暴利达上千万美元。最后东窗事发，因内线交易触犯法律而被捕入狱。

简介：

- 1970 年高中毕业，进入纽约大学巴鲁克学院学习经济学。

- 1976 年 5 月，获得纽约大学工商管理硕士学位 (MBA)。

- 1977 年 2 月，在美国花旗银行 (Citibank) 企业资金部工作。

- 1978 年 4 月，辞去花旗银行工作，跳槽至美国一家投资银行史密斯·巴尔内公司。

- 1980 年 5 月，在巴哈马群岛首府拿骚一家瑞士银

金融投机家

行分行开设秘密股票投资帐户，开始从事非法的内线交易股票买卖。

- 1980年7月，开始建立自己的内线交易网络，先后发展多家投资银行，联合律师事务所的银行家、律师加入。并大量利用内幕信息从事股票交易。

- 1982年辞去史密斯·巴尔内公司职务，进入华尔街著名的投资银行雷曼兄弟公司。任兼并与收购部副经理。

- 1981—1985年，内线交易信息网运用非法的企业兼并收购信息买卖股票，获得巨大盈利。仅列文个人就得利上千万美元。

- 1985年2月，辞去雷曼兄弟公司职务，进入华尔街因“垃圾债券”发行而成长迅速的证券公司：德雷克塞尔·伯纳姆公司。

- 1986年5月，因匿名信引起的调查涉及到非法股票买卖而被捕，交待了内线交易全过程。

- 1986年8月，被纽约经济法院判处2年有期徒刑并且禁止终生从事证券金融工作。

一、引言

今天的华尔街同过去相比似乎是一个不同的世界。人们都不敢相信它是如何演化成现在这样的。昔日，华尔街是美国传统资本主义的象征，金融家和企业家做生意，各司其职，大致遵守着行业道德，规规矩矩。而今，新一代金融家诞生在这条街上，像丹尼斯·列文、伊万

金融投机家

·博斯基等人，他们贪得无厌，往往从拆散别人的公司中牟取暴利，从内线交易中聚敛钱财，赚钱常常以亿美元计。

意大利的马基雅弗利在其著作《君主论》中谈到君主做任何事情，可以不必考虑道德、法律等束缚，一切以其目标的实现为准则。后人常把这种哲学态度称为马基雅弗利主义，这也正是 80 年代华尔街金融家的人生信仰。在追逐金钱的游戏中，他们什么卑鄙的手段都可以使出来，任何法律都敢于践踏。

当然，比起上一代人，他们更狡猾，更精明，更善于伪装。对这些人来说，华尔街是一块黄金沃土，他们甚至在上大学，读研究生期间就把自我设计的全部意义归结为能在像所罗门兄弟公司、德雷克塞尔·伯纳姆公司这样的华尔街一流金融公司中获得一席之地。无论从哪一个角度来说，丹尼斯·列文的崛起、成功，直到最后一败涂地，锒铛入狱的全过程，就是华尔街这段时间发展、演变的真实写照！

1986 年 5 月 12 日，夜幕笼罩着纽约街头。这对绝大多数美国人而言是一个平常的日子，但在丹尼斯·列文眼里，一切都完了，就在一夜之间，眼前这个曾属于自己的世界便彻底的变了。

门外，司法部下属纽约曼哈曼办事处的官员正不耐烦地等在那里。从今天起，列文就要长期与铁窗为伴了。依照司法部的指控，他同时犯有证券舞弊罪、提供伪证罪和逃税罪。

列文最后看了一眼自己住的公寓，这里挂有价值昂贵的名画，质地考究的阿拉伯地毯……这里曾经高朋满座，每个人都会给他提供一个滚滚而来的财源……这是他花费八十五万美元买下的花园街公寓，是曼哈顿商业界富人身份的象征，不过以后恐怕不会属于自己了。

列文吻了又吻还不懂事的儿子，无奈地瞥了一眼茫然无措的妻子，缓缓地转过身向门口走去。

咔嚓，一副雪亮的手铐锁住了他的双手。他紧闭双眼，任由警察拖着向楼梯走去。列文觉得一股从未有过的绝望与倦怠正像潮水般的向他袭来。

也许我真该好好歇歇了。一千万！一千万美元的银行存款！虽然明天，也许今天就被法院冻结没收，但他毕竟是我列文挣来的，毕竟曾归我所有过。对金钱的执着与贪婪，使列文又恢复了一丝生气。

囚车飞驰在纽约街头，列文开始回忆起自己年轻时代成长的历程以及走入社会后那一幕幕惊心动魄的交易，那里寄托着他毕生的奋斗目标与理想……

二、雄心勃勃

与许多活跃在华尔街的名门贵族不同，丹尼斯·列文可谓出身“贫寒”。他出生于昆斯一个小本经营靠铝制材料装修房屋为生的中产阶级家庭，父母的铝产品生意使他从小就有一种经商的强烈愿望。其实在他成长的环境里很少有人懂得股票，谁也不会想到列文会在这一领域一鸣惊人。

金融投机家

学生时代的丹尼斯·列文成绩平平,但人缘不错。从少年时代起,他就对同学们憧憬的医生或法官的职业不以为然。他想得到一切,而且马上就要实现。1970年高中毕业后,列文就不太想继续上大学深造,不过考虑到一个高中生在美国可谓寸步难行,列文还是选择了纽约大学的巴鲁克学院学习工商管理。

1976年5月的纽约,已是草长莺飞,春意盎然。春天,对于生活在大都市的人们来说,总是那么短暂,那么仓促。下午的巴鲁克学院,喧闹中透着宁静。列文顾不上看一眼路边草地上对对情侣的轻言浅笑之声,匆匆地朝导师拉金先生的寓所奔去。

一晃几年过去了,列文马上就要从巴鲁克学院毕业了。从入学的那一天起,列文就梦想着做一个投资银行家。眼下,他正在攻读法律系教授拉金的硕士研究生,并且马上就可以申请到工商管理硕士学位,冲向他所热爱且为之向往已久的华尔街了。

拉金教授在纽约大学小有名气,如果不是他特别看重的人,他多半不会请你上门的。“拉金先生会找我说什么呢?我的论文已经完成了,并且自我感觉还不错呢!”列文一边给自己打气,一边小心地按响了门铃。

“进来!列文,请坐吧!”拉金显然很熟悉这个学生,“你的论文写得很好,我已经通读了两遍。今天,就论文而言,我想听听你对目前美国金融形势走向的看法。”

“这个——”列文一下子语塞了。这是多么大的一个题目啊!要对未来做出预测,尤其是预测金融的未来,这可是世界上最为复杂的问题,从来没有人能准确地做到

这一点。

“年轻人，胆子大一点。你的论文不是已经提到金融业务正发生着根本的变化吗？”拉金的揭示与鼓励使列文多少有点开窍了。

“拉金先生，你是说我论文的观点？这个——，我是这样认为的：自进入 70 年代以来，美国经济已徘徊多年。而眼下，这种情况正在改变。如能保持眼下这种势头，要不了多久，投资银行中的‘兼并与收购’部门的业务就会迅速兴旺起来。先生您认为是这样吗？”列文大胆地问道。

教授没有正面回答他，却漫不经心地问：“列文，你毕业后准备去哪里？考虑过吗？”

这个问题对列文来说真是太容易了，就是在几年前他也能毫不迟疑的回答：“去华尔街，做一个投资银行家。”

早在列文进入巴鲁克学院的大门之日起，闯入华尔街的念头就时时在脑际萦绕。他懂得只有获得商业管理硕士学位才能使他有机会获得百万美元的年薪，驾驶豪华轿车，三十岁时就能住进花园大街。在他看来，拥有这一切才是世间最令人心驰神往的。必须不惜一切代价达到这些目的。

师生之间的对话很快变成了一场丹尼斯·列文的演说，听着列文滔滔不绝的话语，看着他一脸兴奋的表情，拉金教授不禁想：我培养的到底是一个什么样的学生呢？他将来会成为一个什么样的人？这可说不好。不过，列文肯定会出名的。

金融投机家

经济学家常把贫穷的人向富有阶层奋斗的原动力称为“布登布洛克动力”，正是这种动力加上列文对机会的敏感注定了华尔街一代名流的产生、崛起。

时间过得真快。一个月之后，列文已经拿着工商管理硕士的学位证书，站在了华尔街的众多公司的门口。

“不是哈佛大学？也不是斯坦福大学？沃顿更不是？……还想进华尔街的投资银行。喂，我说小伙子，你不是找错门儿了吧？”由于列文不是毕业于名牌大学，于是在华尔街四处碰壁，所到之处无一例外地被人嘲笑、讥讽。理想之国华尔街向自己的崇拜者关闭了大门。

这并没有吓倒列文，他有着坚韧不拔的性格，不怕失败。1977年2月，列文在美国最大的一家商业银行——花旗银行企业资金部找到了一份工作，他管辖的业务范围是国际现金管理体制、资本预算和公司套利保值战略，在这个岗位上他结识了一大批华尔街的精英。

有人将商业银行的业务比喻成种庄稼，辛勤耕耘，勤奋劳作，便会种豆得豆，种瓜得瓜，生活在商业银行，一切都比较安逸平稳。而投资银行则不同：一个投资银行家往往被比喻成一个猎人，发现目标，捕获目标，从而迅速取得巨大的收获，生活得惊险而刺激。虽然有时会一无所获，但列文真正热爱的是这种高度的不确定性，这种迅速致富的机会。

1978年4月，年轻的丹尼斯·列文碰到了纽约一家投资银行——史密斯·巴尔内银行负责招募新人的哈里斯·尤凡先生。数次的舌战，列文终于打动尤凡，使其相信了自己的能力。

投资银行业中，史密斯·巴尔内公司并不是名列前茅，但它有着悠久的历史。公司老板看着眼前的这个小伙子：这是一张坚毅的脸，虽然年纪不大，但从这双眼里却透出一种逼人的目光，仿佛要迅速夺取些什么。列文习惯时不时咬一下嘴唇，这个小动作引起了老板的注意。“看来列文先生总喜欢思索些什么。那么，你为什么一定要进入兼并与收购部呢？”老板问列文。

“很简单，先生。我愿意致力于这项工作，没有奇怪的想法，我热爱这种工作，只是想让巴尔内公司的这项业务一鸣惊人。”列文永远不会忘记两年前华尔街那些冰冷的脸孔：“就因为我不是名牌大学毕业的，便遭到你们这些人的嘲笑，等着瞧吧，我会让你们痛心吃惊、后悔的，我要让华尔街看到丹尼斯·列文是多么不同，多么出众。”

在华尔街，大老板们令人惊讶的生活水平使列文目瞪口呆。抽古巴雪茄，享受 200 美元一顿的午餐，穿着精心裁制的服装，乘坐豪华轿车的生活令列文羡慕不已。看着自己与他们相差上百倍的薪水，列文不禁想：怎么才能迅速达到这个层次呢？

在投资银行业，负责企业的收购与兼并部门是最富有的，一笔生意下来可赚几百万、上千万的美元。列文干得很不错，他的薪水相对而言也比较高，但他并不满意。“为什么我辛辛苦苦做兼并收购项目赚得钱要交给老板，我也应该参与分红，我应该参加每次交易的利润分成！”列文对公司老板很不满。

有一次，列文对一个朋友谈起这一点时说：“他们这

金融投机家

样对我是不公平的，我打算离开史密斯·巴尔内银行，因为他们不给我相应的回报，这等于偷窃了我的才能，免费占有它！”但是，列文深知，自己的翅膀还不够硬，还没有资格参与公司的红利分配。怎么办呢？

70年代末、80年代初的美国，市场上存在着大量收购与兼并，许多公司往往突然间被其它公司吃掉，大鱼吃小鱼，小鱼有时也会突然袭击大鱼，资本市场异常活跃。

列文深深地懂得，只要有公司被收购，被兼并，该公司的股票就一定看涨。那么，只要有可靠的情报，在收购、兼并之前买入该公司股票，然后收购公布之后抛出，就一定赚钱，并且可以赚大钱。

许多企业在收购、兼并之前总要找一家投资银行就收购、兼并中涉及的一系列程序、法律问题、融资问题等作一些策划，并在投资银行的帮助下完成收购与兼并。这正是投资银行中收购兼并部的工作。

列文从事的正是这项工作，一接触这些项目，自己就被法律上称为内幕人（insider），法律上严禁内幕人就此利用情报买卖股票盈利。列文知道这是违法的，一旦发现就会蹲监狱，而且会永远地被开除出华尔街。

“管他呢！只要我做得隐蔽一些，动作快点儿，凭我列文的智慧，谁也别想抓住我！”对金钱的渴望终于使一个年轻的银行家走上了一条充满了危险的道路，等待他的是什么呢？

三、初试牛刀

决心已定，丹尼斯·列文开始思考具体的做法：怎样才能让别人发现不了我呢？即使发现了也无法追查？望着眼前旋转的地球仪，列文紧张地开始思考。

突然，巴哈马群岛闯入了他的脑海。对呀！大洋中的这个群岛不属于美国，而且这里的银行法规定，任何银行不准公布存款人的真实姓名。何不在这里开一个帐户，指令买卖美国的股票？这样神不知鬼不觉，即使发现了也拿我没办法。列文想着想着，不由得高兴得笑了起来。

1980年5月，又是一年的花开时节，列文向巴尔内银行的同事撒谎说要去看他的岳父和妻子，实际上他却来到了风景如画的巴哈马群岛。

拿骚是巴哈马群岛的首府，这里轻浪抚岸，碧水万顷，清新的海风四面吹来，使人感觉如同置身仙境。这一切并没有引起列文的兴趣，他不是为风景而来。

带着一双渴望的眼睛，列文漫步在拿骚街头，仔细地观看着每一家银行，从每一个角度来判断他们的可靠程度。

终于，在一条幽长的小道尽头，他发现了国际信托投资银行，这是一些瑞士老牌银行的分行，信誉一直不错。相对于纽约的浮华，这儿静谧、整洁，给人一种从未有过的安宁。

就在这里吧，列文登上台阶，走进了银行的大门。

金融投机家

“先生您好，请问有何吩咐？”门里面漂亮小姐微笑着问道。

“唔，我要见你们的业务经理。”

“先生，我就是，伯纳德·迈耶。有事请这边谈。”一位男士将列文引入了自己的办公室。

“是这样，迈耶先生。我想在贵行开个营业帐户，并委托证券部做点儿股票生意。”

“欢迎欢迎。本行愿意随时为您效劳。现在就办吗？”

“是的，现在就办。我的名字是狄亚蒙。”

狄亚蒙。一个听起来响亮而有韵味的名字，这是列文费了一夜心思为自己起的化名。从今天起，狄亚蒙就要为列文赚进大把大把的钞票了。

银行家迈耶会心地一笑，“让我们以后就以这个名字联系吧！”不久，列文就把十二万五千美元存款转入了这家银行。

现在，万事俱备，只欠东风。列文所在的兼并收购部门是有很多内幕消息，但一开始，丹尼斯·列文还不敢吃“窝边草”，不敢利用自己所有部门的内线消息来操作股票，因为这样太明显了，很容易引起怀疑。

“也许我应该在兼并收购业广交朋友，找许多有我这样想法的人组成一个网，一个内幕交易的关系网，这样互相利用，互相帮助，共同富裕。”列文突然想起了好朋友威尔斯基。

那是在一次宴会上，一个孤单的人引起了列文的注意。

列文悄悄地走近这名陌生人，友好地和他聊了起来，

金融投机家

他叫威尔斯基，在投资银行界已经工作了很久，一直不太得志。与列文一样，威尔斯基也是毕业于一所名不见经传的学院。他从小沉默寡言，平时很少与同事交往，因此没有什么真正意义上的朋友。

华尔街上许多投资银行正是需要这样的人，他们宁愿一个人稳稳当当，不惹是生非，而不愿意属下太活跃，从而泄露了公司的秘密。

其实，威尔斯基的内心里更希望自己有朝一日，飞黄腾达，威风八面，成为世人瞩目的焦点，只是一直没有机会表达，也没有机会施展自己的才能。

列文从自己的身世，生活体验中深深地了解这一点，这正是前文提到的“布登布洛克动力”，使人奋进，使人勇于闯世界的动力源泉。不仅出于建立交易网的需要，而且列文自己也很想有一个这样出身寒微的朋友。他主动找威尔斯基谈了起来。

与列文聊天，威尔斯基发现，列文所想的正是自己心目中所梦寐以求的。他感到自己找到了知音。二人相见恨晚，越谈越投机，很快就成了知己，共同的处境决定了他们共同的目标与理想。

一次列文故意随便提到，自己在巴哈马群岛的瑞士银行分行开设了一个帐户。巴哈马群岛在华尔街可是一个人人想望可又人人不愿提及的地方，在这里开帐户就意味着非法交易，躲避监管。而威尔斯基却好像一点也不感兴趣，巴哈马群岛似乎对他没有什么特别。

“你在那里开帐户？有这个必要吗？”威尔斯基轻描淡写地说，“让我们一起看看超级杯橄榄球赛吧！”列文

金融投机家

对他大为失望。“真是个木头人！难道他不想发财？不喜欢那种奢华的生活，而宁愿忍受孤独？”列文搞不懂，他不愿放弃努力。

一天下午，列文与威尔斯基一起散步时，他问此时正在拉扎德公司的威尔斯基能否给他搞到有关将要在拉扎德公司进行有关交易的信息，这些信息将有助于他确定收购目标并为史密斯·巴尔内公司再敲定一笔买卖。他接着说：或者他可以利用这些内幕消息通过他的瑞士帐户来作交易，这不会被人发现。没有人会怀疑列文事先知道与他自己公司无关的交易。列文停顿了一会儿，估量一下威尔斯基会作出什么反应，然后接着说：“你也可以用我能给你的有关史密斯·巴尔内公司的消息去这样做。这非常容易。你需要的是周密的计划。你会富起来，会在华尔街出人头地。当然你也可以去尼泊尔当和尚。难道你愿意吗？”

现在，列文的全部有关瑞士银行帐户的暗示就有意义了。在某种程度上，威尔斯基已经知道正在发生的事情，但他不愿意把注意力集中在这件事上。他问列文：“丹尼斯，难道你在用瑞士银行帐户进行内幕消息交易吗？”

列文眼睛直逼着威尔斯基，然后点了点头。他解释说，为了挣大钱，他不得不这样做。“为什么我们不一起干呢？”列文友善而意味深长地笑着问威尔斯基。

威尔斯基是个聪明人。他知道，无论是拉扎德公司还是史密斯·巴尔内公司，如果雇员在不告诉公司的情况下私立户头，就可能会被开除，这样做是为了每笔交

易都受到审计部门的监督。同时，做内幕交易无疑是犯罪。威尔斯基说：“列文，这是非法勾当，我害怕极了，我不会因此坐牢吧！”

然而，列文敏锐地认识到威尔斯基透露他的秘密不会有多大风险。威尔斯基觉得自己又向列文靠近了一步。他的朋友信任他，甚至把有可能招来灭顶之灾的秘密都告诉他。

现在，列文的命运完全掌握在威尔斯基的手中，因此，他千方百计地讨好威尔斯基。威尔斯基的脑子里也有了一种萌芽思想。他不喜欢在拉扎德公司新做的工作。正如他的朋友所说的那样，他也许会富起来，并在华尔街出人头地。

一次，威尔斯基和列文一起散步时，他问列文：“你是如何做到既纳税又不放弃交易机会的？”

这一提问使列文感到兴奋不已，威尔斯基终于上钩。他的思想已经发生了变化。从过多地考虑干这件事的职业道德到现在转而考虑怎样抓住机会挣大钱。

列文大声说：“去他妈的！谁交税呀！这就是问题的奥妙所在。”列文简单地把挣大钱的秘诀——不交税大声叫了出来，“你所需要的是发财计划，我会统统给你解释清楚。”

于是，他向威尔斯基讲了如何搞空壳公司，虚设一个董事会，然后利用这个壳子公司进行匿名交易的大体过程，以及加勒比海地区银行的保密条款。瑞士银行在加勒比海地区设立了许多支行，这些支行都得到瑞士保密法的保护，从而得到列文的青睐。

金融投机家

看来一切都非常容易。几周来，威尔斯基几乎是一门心思在考虑列文的建议。他心想，确实华尔街的每个人似乎都在把秘密信息变成他们自己的好处。真正的害处是什么？

想想自己平时忙忙碌碌，可这些合法的工作不是往往使投资银行家们变得越来越富有，而几乎没有或者根本没有给社会带来相应的好处吗？

威尔斯基想起了列文讲的一个故事。列文家乡的亲戚一次来到华尔街，看到每个人都行色匆匆，就问列文他们在干什么。“唔，我想他们在做买卖。”列文含乎地回答。

“那么在买卖什么呢？”

“股票、债券、期货、指数还有其它一些东西。”列文试图向他解释这是什么，可是失败了。

“我的天！你们一天在纸上写写画画，在计算机上敲敲打打，也不知在买卖什么，居然一年收入是我种地的上百倍，这个世界太不公平了！你们对社会的贡献在哪里呢？”

是啊！威尔斯基一想到这些，心里就坦然了，反正合法的工作也并未给世界以任何好处，其实是在夺取别人口袋里的钱，那么做点内幕交易又怎么样呢？不必五十步笑百步！

思想上想通了，其余的问题就好办了。列文把自己利用银行帐户做股票的计划全告诉了威尔斯基，不放过任何一个细节。

列文的计划看起来没有什么漏洞。他的交易是秘密

进行的，列文不会参与任何可能会被直接追查到他个人或者他的公司的交易。

威尔斯基当然必须信赖列文，但是列文信不信任他呢？因为计划是他们共同策划的，他们是拴在一根绳上的蚂蚱，出了问题谁也跑不了。列文在对风险与收益进行了长时间的权衡之后，认为风险还是最小的。

事实上，列文不得不把自己的真实姓名告诉了银行，这是银行内部管理的要求，只要银行不出卖自己，就不会有任何问题。可是，迈耶这个银行主管可靠吗？列文一想到瑞士的保密法，心中就像吃了一粒定心丸，肯定不会有事的。

正当此时，列文取得了一个巨大的胜利。在部门里的其他人把精力集中在文件堆里的时候，列文却把精力集中在他称之为“寻找机遇”上。有一天中午，他手里拿着几份股票行情电传闯进了总经理希尔的办公室。

“看！这家公司的股票交易显示出非同寻常的活跃。让我们打电话探听一下看能否作一桩反收购业务，这家公司看起来就要有人出价收购了。”

希尔作了些研究，并得出结论，这家公司的价值看起来的确被低估了一点，而且很可能成为一个收购标的。希尔给这家公司打电话，并提议它在敌意收购之前采纳史密斯·巴尔内公司的一些好的建议。

虽然公司没有并邀参与反敌意收购，但是希尔和列文开始定期与这家上市公司交换意见，帮助它解释其股价和交易额突然上升的原因。后来，这家公司果然收到了收购报价。列文为此高兴得快要发狂了。

金融投机家

“瞧，我早就看出来啦！有人要收购这家公司。”列文在华尔街一下子就小有名气了。史密斯·巴尔内公司虽然没有被聘作反兼并收购顾问，但还是被请来就这个开价是否符合这家公司的实际价值提出“公正的意见”。

仅这些算不上大的工作，巴尔内公司从中净得足有25万美元的酬劳，列文把这一功劳完全归功于他预先提供情报的功劳，并把自己看作是一个盈利中心。他开始随时注视着股票行情的电传记录，寻找类似的信息。

列文整天纠缠着希尔，要求得到更多的红利，强调他正在给自己树立的新角色的重要性。因此，当他再次没拿到最高的红利和从希尔口中得知自己并没有被提升为副总经理时，他的火气更大了。

对于列文来说，这段经历只是更强化他的这样一个信念：如果不采取非常的手段，他永远也实现不了自己的远大抱负。正如他经常跟威尔斯基说的那样，他相信每个人都在利用内幕消息来为自己捞取好处，整个股市游戏是受人操纵的。

列文和威尔斯基经常在一起共进午餐或在纽约中心公园散步，他对威尔斯基谈起，史密斯·巴尔内公司驻巴黎办事处的所有同行差不多都有日内瓦银行的帐户，而且周末经常去瑞士旅行。“大家都在这么干，为什么我们不呢？为什么我们要落后呢？来吧！让我们好好干一场！”列文激动地大声说。

终于，机会来了。克莱夫特公司打算投标兼并达特公司，委托拉扎德公司参与这一工作的顾问，并参与整个过程。对拉扎德公司而言，这是对外严格保密的内部

情报，但列文与威尔斯基的结识正是为此而来的。

威尔斯基中午将此消息告诉了列文。吃完饭，列文悄悄走出了办公室，匆忙走过一个街区，钻进公用电话亭，挂通了设在巴哈马群岛拿骚的瑞士银行的电话。

“我是狄亚蒙。迈耶先生。请代我买入一千五百股达特实业公司的股票，今天就买。”

“好，马上就办。可是，狄亚蒙先生，达特公司经营状况一直不好。您知道吗？”

“没关系的。迈耶先生，你只管买好了。”

电话断了，迈耶莫名其妙地摊了摊手，想起这位远道而来开户的先生，心想他一定是疯了，谁会现在买达特公司的股票！

但更令迈耶惊奇的是：第二天一上班，便接到克莱夫特公开兼并达特公司的消息。达特股票立即上涨了3美元。算算帐，狄亚蒙，这个神秘的人物，一夜之间就有四千五百美元的进项。四千五百美元并不是个大数目，但迈耶却深深感到新主顾的消息灵通与神秘。

列文认为，仅仅依靠威尔斯基一个人是不行的，他还应该在别的公司培植自己的信息来源。他吹嘘说：“我与你（威尔斯基）的关系仅仅是开了个头。”列文设想，建立一个由内幕知情人组成的信息网，其中包括各大投资银行和两大合并法律公司——瓦赫特·沙登公司和阿普斯公司的合作者。

显然，信息来源的渠道越多，他们的内幕交易发生问题的可能性就越小，他们赚的钱就越多。当然，这一信息网的核心就是自己——丹尼斯·列文。

金融投机家

拉扎德公司是威尔斯基所在的投资银行，每当这时有什么风吹草动，列文就让威尔斯基去看看究竟发生了什么事，有时甚至要求他闯进拉扎德公司的办公室去翻阅档案。

列文向威尔斯基保证说：“没问题，你放松一些，这非常容易。只要把每张办公桌都翻一翻就行了。”

威尔斯基一想到这种事就心惊胆战。他坚持说：“丹尼斯，我干不了，太冒险了！一旦被人现场发现，我们就完了！”

列文不耐烦地说：“那么我就自己干。今晚我将在你的办公室与你见面。”

列文于晚上八点左右到达。那是一个星期五的晚上，拉扎德公司的办公室空无一人。他似乎松了一口气，抑制住自己的狂喜。

他开始在办公室里到处翻看，翻阅办公桌上的文件，打开抽屉和文件夹，并且查阅了记事本。列文甚至还在公司合伙人路易斯·珀尔马特的办公室里休息了一会儿，抽了一支上好的古巴雪茄。

当列文在办公室里翻箱倒柜时，威尔斯基则在走廊里呆若木鸡地站着，一会儿又不由地走来走去，眼睛紧张地盯着入口处。如果有人进来，他该对此作何解释呢？

突然，他听到门上有响声，并看到门把转了一下。威尔斯基的心怦怦直跳，差一点就蹦出来了，他小声地叫了声“丹尼斯”，试图提醒他注意。但是，来的是一位清洁女工，若无其事地从他们身边走过去了。威尔斯基长长地出了一口气。

金融投机家

不久，列文终于发现了他很想得到的东西：一叠文件。这些文件阐述了有关法国埃勒夫·阿基坦石油公司购买克尔——麦吉石油公司的详细资料。如果真的出现这种情况的话，那将是当时规模最大的一次收购，同时也是利用内部信息牟取暴利的难得机会。

他迅速把文件用带来的相机拍照下来，并将原物放回档案袋里，当列文与威尔斯基逃离拉扎德公司办公室去度周末时，他笑着说：“瞧，多么容易啊！”

列文为他从拉扎德公司搞到的猎物感到沾沾自喜。除了有关埃勒夫·阿基坦石油公司的投标文件外，他还发现，并且拍下了一张表明拉扎德公司里每个投资银行家的坐序的示意表。

现在，有了这些文件。列文就对拉扎德公司的情况了如指掌了。只要他发现这家公司有人仍在做保密的事，他就能准确地找到那些装有确定目标和申请人的秘密文件的办公桌，从而把偷窃所需要的时间减到最少。

看着自己瑞士银行帐户上的第一笔盈利，想着今后源源不断的消息，从而带来滚滚不尽的财源，列文开心地笑了。

“这只要小试牛刀，看着吧，我要成为华尔街显赫的人，成为万人敬仰的目标，而这一切都不是靠出身名门，毕业于名牌大学换来的，而是我自我奋斗的结果。”列文坚定地说。

内幕交易 (insider's deal) 使丹尼斯·列文越陷越深，华尔街的新一代蛀虫产生了。

四、内幕高潮

艾伦·赖克匆匆忙忙地穿过曼哈顿的街心公园。那天正好是星期六，普拉扎大饭店前的广场上到处是熙熙攘攘的购物者，大饭店的多色旗在三月底那异常温暖湿润的微风中飘扬着，赖克就站在旗子下。

他精神恍惚，毫无目的地走着，连他自己也不知道究竟要干什么。他在瓦赫特·利普顿公司当了不到一年的律师，但已赚了四万多美元，略高于纽约那些和他同等资历的人。他为什么要冒丢掉工作去蹲监狱的风险呢？

在赖克还来得及作进一步思考时，列文就已经满面笑容地站在他的旁边了，显得非常轻松。在经过认真思考后，列文认为应该加快建立自己的信息网，把整个内幕交易集团扩大到华尔街的每一个角落。今天他就是来“发展”赖克进入他的情报网的。

列文与赖克一起走过 59 号大街进了中央公园，漫步绕过一个小湖，然后在一把能够眺望溜冰场的长椅子上坐了下来。上午十点左右那场的溜冰者在满场地旋转；普拉扎饭店在远处若隐若现，就好像托在刚刚发绿的灌木丛上。

赖克前天曾在电话里答应向列文提供内幕信息，但列文现在并不催他。列文提醒赖克说，计划是万无一失的，他还答应这位年轻的律师用一个上面没有他的名字的帐户处理他的一切交易。

列文开头给赖克二万美元，并使用他自己用过的完

全相同的交易策略。每当赖克需要现金时，只要开口，列文就会如数给他，从来也不曾犹豫。

赖克看起来非常自信。他告诉列文，秘密收购美国的一家大石油公司（克尔·麦吉石油公司）的投标工作正在进行之中。赖克没有参与这笔生意，但是由于规模太大了，因而在瓦赫特公司引起了许多人的注意和评论。

这将是历史以来头一次总金额突破十亿美元大关的敌意性收购。瓦赫特公司正在同拉扎德公司合作，后者被埃勒夫·阿基坦公司聘请去探讨收购克尔·麦吉公司的可能性。现在看来这笔交易似乎正在取得进展，他认为列文一定会对这个情况感到震惊。

不过，赖克想错了。列文摆出一副高傲的姿态，把手放在椅子的靠背上，而把身子倾向赖克。他面带笑容温和地对赖克说：“我知道了。”他继而拿出从拉扎德公司偷来的文件中摘抄下来的金融数据，以此表明他已经对这笔交易了解得比赖克更清楚。

赖克大吃一惊。列文曾说，人人都在传播内部信息，现在看来他这种说法是对的。列文再次向赖克保证，克尔·麦吉公司的信息是那种可能对他们非常有用的信息。但他又说，赖克本来能做得更出色一些。他必须谨慎行事，搞到尚未传开的内部信息。

看着眼前这个精力充沛、雄心勃勃的人，艾伦·赖克陷入了沉思，与列文相识的情景又展现在他的眼前
.....

赖克与列文头一次会面时，他刚到瓦赫特公司不久，是个新人，他在该公司工作还不到一个月。1979年8月，

金融投机家

他被指派去处理一家公司善意收购另一家水泥公司的谈判工作。

这是一件很普通的工作。史密斯·巴尔内公司是这次收购的投资顾问。在谈判休息时，赖克注意到在不足10人的律师和银行家小组里有一位史密斯·巴尔内公司的投资银行家，他握手，聊天，似乎熟悉每个人的姓名，最后这个人走近赖克，微笑着说：“嗨，我是丹尼斯·列文。”

几个月之后，赖克接到一个电话，并惊奇地听出给他打电话的人正是列文。“嗨，艾伦，我是丹尼斯·列文。我们一起去吃午饭吧。”赖克对他的邀请感到受宠若惊，因为从未有人邀请他吃午饭。

同列文共进午餐是件愉快的事情。赖克喜欢谈论生意，而列文似乎非常注意听他讲话，赞美他在经营管理方面的判断力和聪明才智。列文把他自己的家庭背景，有关他妻子的情况和他 在史密斯·巴尔内公司遭受的挫折统统向赖克倾诉。列文的表白引起了赖克的共鸣，当时赖克刚结婚不久。他理解列文的家庭境况，当然他也经常感到失望和在瓦赫特公司得不到重用的苦恼。

列文对赖克说，他有一个宏大的目标：他计划尽快赚到1000万至2000万美元，然后创办他自己的公司，也许最终可能成为一个暴发户。到那时，他将有一批像他自己一样出色的律师和银行家。

赖克问：“你怎么去赚到那一大笔钱呢？要知道，你并没有足够的资本啊。”

列文把身子向前倾了倾说：“在情报方面有大笔大笔

的钱可赚。”他停了一会儿又说：“看看那些捣腾公司的人，他们都在利用信息进行交易。看看那些投资银行家们，他们也在这样干。”他接着低声说，“瓦赫特公司实际上是一些最有价值信息的‘交易所’，如果你能同我分享这些情报的话，你就可以利用它赚到很多很多钱。而且，这并不花费太大的力气。”

谈话的语调突然变了，赖克呆呆地看着列文，他知道这是犯法的。他应景地说，自己在公司的职位太低了，接触不到列文所需要的信息。赖克希望列文放弃这个计划，但他又舍不得失去这位新朋友。

列文心里仍然认为，赖克是一个非常有价值的人物，早晚有一天，他会提供重要的情报的。列文继续劝说道，这个计划实际上毫无风险。赖克最后答应：“让我考虑考虑。”

从此，列文经常给赖克打电话，并向赖克保证，他知道所有有关瑞士银行保密条款的内容，并掌握了以外国人名义帐户进行交易的技巧。赖克对此持有异议，因为他知道，即使名义户头至少也有一张上面有真实户主姓名的凭据。为此，列文自愿以自己的名字给赖克保留了一个帐户。

当列文与赖克再次共进午餐时，列文又对赖克进行交易的本事感到吃惊。他强调了一个信条：“人人都在这样干，我们只是其中的一员。”

同一周晚些时候，赖克打听到了有关埃尔夫——尼尔——麦吉计划的内容。他给列文打电话说：“我搞到了一些你感兴趣的東西。”列文告诫他不要在电话里说下

金融投机家

去。于是，周六普拉扎大饭店前的广场就成了他们会面传递内幕信息的场所。

埃尔夫公司是一家法国公司，它有意收购美国的克尔·麦吉公司。列文分别从威尔斯基和赖克那里得到了这一准确消息后，觉得满有把握。于是决定对克尔·麦吉公司的股票进行投资。极具讽刺意味的事发生了：

当列文全资扑在克尔·麦吉公司的股票上之后，法国政府却出面劝阻埃尔夫公司不要对美国公司进行如此巨额而又具敌意的投标。结果此事不了了之。克尔·麦吉公司的股票价格随即下跌。列文不得不亏本地把它抛售出去。这件事使赖克更感到坐立不安，他觉得是自己的消息害了列文，导致了投资的失败，造成了巨大的损失，今后必须给列文弥补损失。用什么呢？当然是更多、更可靠的内幕消息了。

就这样，列文逐渐建立起了一个内幕信息网，一些投资银行的内部知情人，律师事务所的律师加入了这一个非法的盈利团体。很快，列文的帐户开始出现了一笔一笔令人惊异的买单，每一笔都似有神助。

为了使交易更加隐蔽，整个过程更加完善，列文修改了计划。他希望只同个人联系，而不同瑞士银行联系。除非列文主动通过秘密电话要求同银行沟通，否则银行根本无法找到丹尼斯·列文。他将通过电话下达他的交易指示，帐户只以假名“狄亚蒙先生”加以保留。列文希望能迅速高效地执行他的命令，而且这些命令应传达到各个经纪人。这可以接受吗？

完全可以接受。银行方面很爽快地同意了。列文按

惯例填好了一份新帐户申请表，并填上了他的真实姓名和住址（东 57 号大街 225 号），他的职业是“银行家”，把代理权交给自己的父亲。一切设计得天衣无缝。

列文将自己的名字小心翼翼地填在了申请表上，然后把护照上照片的影印件订在表格上，这样一来，如果他要提取现金的话，银行雇员就能认识他。

就是按照瑞士银行业的标准，列文这样做也过分地强调隐私权了。在列文开户后，银行的负责人之一让·皮埃尔·弗拉斯写了一份备忘录装进档案袋。他指出：“狄亚蒙先生看来对安全着迷了。”因此用他的帐户进行交易会受到秘密监视。不久，帐户上的钱就迅速增加到 128900 美元，这表明列文已经从以前的内幕交易中赚得了数额相当大的一笔钱了。

但这只是刚刚开始。没过几个月，列文就发了一笔大财。赖克急于讨好列文，他于当年 9 月给列文搞到了一笔十拿九稳的交易。

瓦赫特公司的一位代理人——杰斐逊全国人寿保险公司将要在一次友好交易中被一家更大的保险公司买走。列文这次依然毫不犹豫地相信赖克。他几乎用光了在银行的所有存款，在 9 月 24 日购买了 8000 股杰斐逊全国人寿保险公司的股票。

正如赖克所预测的那样，两天后这两家保险公司宣布合并。杰斐逊保险公司的股票猛涨，列文一看涨势差不多了，就果断地把他的全部股票抛出，结果净获十五万多美元的利润。

列文并不会因刚刚的巨大胜利而停手不干或休息片

金融投机家

刻。在史密斯·巴尔内公司又有内幕消息可做了。

列文曾一再要求总经理希尔让自己处理更多的收购兼并工作，这一次终于如愿以偿。希尔让他负责处理泰勒公司（史密斯·巴尔内公司的一个长期客户）投标购买信实环球公司的业务。

列文不管史密斯·巴尔内公司的有关交易限制，就在宣布这笔交易不到一周之前，即 1981 年 4 月 7 日，偷偷地购入了五千股信实人寿保险公司的股票。这是一笔百分之百盈利的交易，因为列文自己知道其中的一切。果然，这一笔交易又使列文赚了 4.5 万美元。

赖克很快就成了列文最有价值的信息来源。他能使可靠的内幕信息之河源源不断，经常打电话给列文邀请他共进午餐。有时候他们在饭店会面，有时候他们抓上几块烤馅饼，沿着繁华市中心人行道上边走边吃。

列文喜欢这样的安排，因为他在进行与史密斯·巴尔内公司无关的交易时，他并不觉得非讲排场摆阔气不可。列文的利润像滚雪球一样地增加，他还把大部分情报传给威尔斯基，从而完成自己的诺言。

赖克心里仍然矛盾重重。有一次，列文邀请赖克参加在其公寓举行的晚宴，当赖克发现还有参加这场“游戏”的其他人也在坐时，他就生气了。赖克说：“我可不想知道其他合作者的身份，也不想让他们知道我的身份。”他怕列文由于一时疏忽而出纰漏。

此时，赖克发现列文在其中显得聪明伶俐。可是从与其他人的许多有关接管问题的谈话中赖克得到了这样一个结论：这些合伙人并不是个个都像列文那样，有些

人有点“傻头傻脑”，这样下去能安全吗？

列文觉察到赖克有点不太乐意，他设法把赖克进一步拉入他的计划。列文鼓励赖克设立他自己的交易帐户，并敦促他取走他所积累的一部分利润（以前，赖克的帐户是以列文的名字开设的）。

有一次，列文与赖克一起吃午饭。他有意带了一大叠100美元一张的钞票，并且在饭桌边把它扔给了赖克。列文想让赖克尝尝钱的真正滋味，以鼓励和激发他好好干。

赖克心里仍然不踏实，列文对他的信息来源的依赖性也在减小。1981年夏天，列文在组织合作者联盟方面取得了较大进展。他认识了年轻的投资银行家艾拉·索科洛。

艾拉·索科洛已经从哈佛大学毕业，并到了雷曼兄弟——库恩·洛布公司工作。他是一个有发展前途的年轻投资银行家，前一年夏天他同列文在史密斯·巴尔内公司共过事。列文照例邀请他共进午餐。

这次列文又是老调重弹。他强调：“人人都在从事内幕交易，而且他的计划万无一失。列文给索科洛作了类似他给赖克的安排，即列文处理交易事宜，索科洛提供情报，最后大家分享好处。

索科洛很厌烦他以前在雷曼公司所做的那种单调乏味的投资银行工作，因此他的思想最容易转变。索科洛从夏季做实习生的那些日子起就一直十分尊重列文，他立即表示同意列文的所有安排。

有一次，列文与索科洛共进午餐时，索科洛向列文

金融投机家

报告说，他有一位要好的朋友（一位律师）在高盛公司的抵押部工作，他想把这位朋友介绍到这个游戏中来。列文对在高盛公司安插一名密探感到非常高兴，他马上答应索科洛也给他的朋友一份利润。同时，列文告诫索科洛不要透露这位朋友的身份，甚至对列文自己也不要透露。

现在这个“游戏”中已经有了几个投资银行家和几个律师，一切都进展顺利。列文靠着内部情报，共完成了八笔交易，存款翻了几番，已经达到六十多万美元之多了。

现在，对列文而言，工资已是无足轻重的小东西。他所需要的只是职位，越来越高的职位。没有高的职位，便不能构筑他的地下情报网，也就不能捞到更多的投机机会。正因如此，列文决定辞职，离开史密斯·巴尔内公司。因为在这里，他似乎没有再向上升的机会了。

列文决定再次改换门庭，他渴望进入华尔街的那些著名公司，与大人物打交道。这是他期待已久的。此时列文在华尔街已经有一定名气，可以打开一些大公司的门了。

碰巧此时雷曼兄弟银行正在拓展并购业务，急需这方面的人才。雷曼兄弟银行兼并收购部主任埃里克·格利奇在审阅了他的个人简历后非常满意，他看了看眼前的这位求职者：

列文穿着一套他最好的黑色细条子西服，说话开门见山。他说：“我是从史密斯·巴尔内公司辞职的，我想干一家更好的投资银行。史密斯·巴尔内公司只是一个

金融投机家

二流公司，而雷曼兄弟公司则是个广纳百川的大公司，我一直想到公司兼并收购部工作，对我而言，真正需要的是华尔街，我喜欢这里的工作。”

格利奇对列文的坦率印象非常深刻。雷曼兄弟公司就愿意雇佣那些不墨守常规的人才。格利奇决定雇佣他，并且给了列文全权副经理的头衔，这是列文在史密斯·巴尔内公司时刻想得到而没有得到的头衔。列文愉快地接受了这一任命。

当然，列文没有向雷曼兄弟公司讲明他在巴哈马群岛私自开设一个个人证券交易户头。他还在公司道德守则上签了名。该守则有这样一段话：

“在这里进行交易，不管是证券的还是非证券的，相关的一切信息必须严格保密，对从事证券交易的金融家来说，他的最重要的投资就是他的正直和客户对他的信任。任何交易家如不遵守上述基本的职业道德，将无地自容，也将会使华尔街永远地对他关上大门。”

列文一进入雷曼兄弟公司就以一个雄心勃勃的银行家的姿态出现。他迫切需要做出一些成绩来。这回还是赖克出面帮助了列文。

1982年8月初，赖克给列文打电话，邀请他共进午餐，这表明他已经搞到了新的信息。在会面时，赖克向列文解释说，瓦赫特公司代表一家私营投资者集团（戴森——基斯纳——莫兰公司），这个集团正在联合起来共同标购在西雅图的克赖顿公司。

列文赶紧回到办公室，直接来到格利奇面前，看起来好像就要爆炸似的。他告诉格利奇说，克赖顿公司的

金融投机家

股票交易活动异常活跃。他从“股票行情记录上看到的情况”表明股权标购即将进行。索科洛对此执怀疑态度。雷曼兄弟公司的其他人却没有听到这样的谣传。

“列文，这回大概你搞错了，虽然该种股票交易量偏大，但并不说明什么大问题。”格利奇友好地拍了拍列文的肩膀。

列文坚持说：“不！肯定有问题。我们得作好准备。标购工作马上就要进行了。”索科洛只耸耸肩膀，并要列文继续注意情况的变化，并与克赖顿公司进行联系。

使格利奇大吃一惊的是，列文居然胜利而归。克赖顿公司将派他的首席法律顾问到纽约去同投资银行家举行会谈，以对付可能出现的问题。列文奉命作为雷曼兄弟公司的代表参加了这次会议。

现在格利奇开始认真对待这件事了。他会晤了克赖顿公司的法律顾问，并敲定了这笔生意。格利奇、列文、索科洛乘飞机去西雅图同克赖顿公司总裁举行会谈。过后，格利奇又单独同这次负责购并的集团的负责人约翰·莫兰举行了会谈。

索科洛和列文用雷曼兄弟公司的估价方式，设法促使莫兰大大提高了出价，达到 46 美元一股。克赖顿公司顺从了，对这种高价感到满意，并宣布做成了这笔交易。经过一天多的紧张工作，雷曼兄弟公司的投资银行服务费就达到了 250 万美元。这应归功于列文提供的情报。

这一下，丹尼斯·列文突然成了英雄。格利奇给列文安装了一台计算机终端，这样他就可以随时注意市场上股票交易量的变化。由此，列文就从他不愿意作的分

金融投机家

析工作中解脱出来，把其大部分时间用于设法寻找新的客户。和他资历相同的人对此感到非常不满，但是列文却比以往任何时候都开心。他正在投资银行界寻觅一种以前从未有过的合适职业：他要成为一个利用内部信息情报来争取客户的专家。

列文现在真该好好庆祝一下了，不仅庆祝与克赖顿公司交易的成功，自己在华尔街地位的提高，而且还有自己帐户的存款的增加。在1982年8月17日，即在交易宣布前一周，列文就已经购入了27000股克赖顿公司的股票。他获得的收入是他历史所获最丰厚的一次，多达21万多美元。

列文不失时机地抓住这次同克赖顿公司交易中获得成功来扩大他的影响。他对威尔斯基说，这场“游戏”的妙处是可以用两种方式玩。他即可以用内部信息进行交易。又可以利用它来为雷曼公司拉代理人。

好运接连不断，康托罗拉公司收购四相、利顿公司收购伊塔克……每一次都是列文大显身手的机会，每一次他都成功了。

然而有一次，联邦证券与汇兑委员会注意到，刚好就在得克斯特隆公司成为一次野蛮标购的“靶子”之前，有人很不正常地积攒该公司的股票。由于列文曾找过这家公司并希望获得为该企业提供防御服务的合同，证券与汇兑委员会要求他在市场管理人员面前作证。列文被迫出席了听证会。

在听证会上，列文不慌不忙地说，他已经得出结论，得克斯特隆公司是一个潜在的标购目标。他还说当他在

金融投机家

一次鸡尾酒会上听到有关标购得克斯特隆的传闻后，曾经对这家公司的情况作过分析解剖。列文宣誓从未有过证券帐户，也从未使用过假名。证券与汇兑委员会相信了他的话。这样轻而易举地骗过了“市场宪兵”之后，丹尼斯·列文对于自己是不可战胜的幻觉更加深信不疑了。

1985年2月，列文又跳槽到了当时最有名的证券公司——德雷克塞尔·伯纳姆公司。该公司有著名的“垃圾债券大王”迈克·米尔根。到了这家公司，标志着列文投资银行事业的顶峰。

然而，盛极必衰，一场风雨正在慢慢地酝酿，它最终击垮丹尼斯·列文……

五、黄粱一梦

此时的丹尼斯·列文，身为公司的常务董事，掌握着第一手的信息，即华尔街最热门的情报。他不仅享有一百万美元的年薪，并搬进了梦寐以求的花园大街套房。现在，儿时的梦想实现了，列文禁不住笑了。

每天，他与“垃圾债券大王”米尔根、“套利大王”伊万·博斯基这些在华尔街呼风唤雨的人一起交往、工作。同时，自己在巴哈马的帐户中已经积攒起了上千万美元。一帆风顺的成功逐渐使列文丧失了警惕。此时，一些伙伴也渐渐离开了他。

头一个动摇分子是赖克，他已经受够了恐惧和悔恨的折磨。当时，赖克听说他所在的公司发生过一件令人

震惊的事情。

9月初的一个星期三的晚上，瓦赫特公司各个办公室的每个合伙人、联系人、律师的专职助手和秘书都被叫去开会。在会上宣布了一则令人吃惊的消息：瓦赫特公司37岁的合伙人卡洛·弗洛伦蒂诺因进行内幕交易被捕，并被公司解雇。弗洛伦蒂诺用他自己的名字在E·F·赫顿的帐户上集中了60万美元，因这些钱是他在公司通过进行内线交易得来并转移出来的。

赖克知道自己与列宁的安排要巧妙、周密的多，但这则消息仍然令人心惊。因此，他决定不再给列文传递消息，他甚至想到让列文做错两笔交易，希望他蒙受巨大损失，从此洗手不干。

列文不可能被阻止，他向赖克保证，他们已经从以往失败者的错误中吸取了教训，会干得更出色的。赖克试图不给列文回电话。最后，赖克正式提出退出这种活动，他拒绝列文硬塞给他的钱。但是他同时保证自己愿意与列文保持长期朋友关系。内部信息之河从此出现了断流。

不久，威尔斯基的开户银行——瑞士信贷银行也打来电话，要求威尔斯基放弃他要求银行保密的权利。这一建议使威尔斯基感到胆战心惊。威尔斯基说，他要与列文一同来巴哈马同银行的负责人谈一谈。

这家银行的巴哈马分行行长约瑟夫·莫格尔长得又高又壮，是一位传统的瑞士银行家。当列文和威尔斯基抵达时，他把交易记录放在面前的桌子上，严肃地问：“你在雷曼兄弟公司工作，对吗？”威尔斯基的股票记录

金融投机家

同雷曼兄弟公司从事的收购兼并业务之间的联系是显而易见的。

威尔斯基不自在地说：“不！”

莫格尔停顿了一会儿又说：“那就奇怪了，这么多的交易，你未必能把每笔交易都做得那么天衣无缝。对吗？”的确，交易记录如果有人一查就会漏洞百出。此时列文只好承认自己在雷曼兄弟公司工作。

威尔斯基害怕了，他提取了4万美金，并让银行把其余的钱电汇给他在纽约的律师事务所。他不想再同瑞士银行发生任何关系。整个计划充满了冒险性。如果他再干下去，就会有丢掉职业、身败名裂的危险。如果把钱投入合法的交易，他同样可以赚到不少的钱。威尔斯基有妻子和两个孩子，他再也不想过这种提心吊胆的日子了。

回到纽约，威尔斯基决定退出这场列文主持的“游戏”。他给列文打电话，而且又到列文的办公室进行了一次少有的拜访。“我不干了！”一句简单的话列文立即明白了，两个人相对无语。列文知道，这种事勉强不得，只要不泄密，要退出只好由他去吧。就这样，一个内线交易网开始瓦解了。

列文自己还在苦苦支撑着，他相信自己的计划，这是绝对安全的。没有赖克和威尔斯基我也可以从事自己热爱的内线交易。内线交易好像一种毒品，列文此时已经上了瘾。

1985年5月的一个静静的早晨，美国著名的证券公司美林公司纽约办事处收到了来自委内瑞拉首都加拉加

斯的一封信函。信是用文理不通的英文写成的。信中控
控美林公司业务部参与了一起涉及纽约——加拉加斯
——拿骚大三角内线交易案。不过，这封匿名信并未提
供任何数字或可供调查的证据。

做为惯例，美林公司的律师开始了一般性调查。当
时，谁也没想到会从这次例行的调查中搞出一个大案。调
查是从审查美林公司的经纪人帐户开始的。

然而，这次调查很快发现了令人吃惊的疑问，证明
匿名信并非空穴来风。一些经纪人往往是在某个企业兼
并交易发生前大量吃进相关企业的股票，而当兼并交易
完成后又马上抛出股票，从中牟取暴利。有问题的美林
公司的经纪人还交待出巴哈马首府拿骚的一家银行也参
与了此类交易。

美林公司负责调查此案的律师罗曼诺给美国证监会
的官员打电话。罗曼诺事后回忆说：“他们显然对我所说
的东西十分感兴趣，一天之内他们就给我回了电话，想
知道有关匿名信的细节和美林公司内部调查的结果。”

美林公司的调查促使美国证管会对拿骚银行的 27
个证券交易帐号进行全面调查。终于，他们打开了一个
突破口，谜底最后揭开了。

证管会官员开始要求巴哈马岛上的那家银行公布它
保管的那些可疑的证券交易帐户的主人的名字，该银行
的负责人如热锅上的蚂蚁，坐卧不安。他们拼命打电话
给列文以寻求对策，但却找不到他，没办法，只好耐着
性子等列文打来电话。按惯例，列文每周至少给该银行
负责人打一次电话。

金融投机家

最后列文的电话终于来了，负责人迈耶急切地向列文讲述了被美国证监会查问的情况，请求他立刻来拿骚一趟以解决眼下的危机。列文面对紧急情况却显得很冷静，他说现在还不要怕，自己会马上过来一趟。

几天后，列文乘飞机来到拿骚。原来他是想实施一项自以为十分周全的掩盖计划，使证监会的调查夭折。然而，他不知道，正是他的掩盖计划使他暴露的更快。

列文的第一个伪装计划是：设法让证监会的官员相信是巴哈马的这家银行而不是证券交易帐户的主人为狄亚蒙（帐户上的名字）做投资决定的，作决定的根据是围绕着一些公司兼并收购的新闻报导和经纪人的一些分析。如果证监会相信了这套说法，调查就失去了意义，因为这并不牵涉股票的内线交易问题。列文总认为别人都是傻瓜，就他自己是神仙。他特别瞧不起证监会，把它看作是一个天真无知的机构。然而这次他错了。

请看几天后证监会官员同拿骚这家银行负责人迈耶的一次谈话记录（迈代表负责人迈耶，证代表证监会官员，×先生即丹尼斯·列文）。

证：你见到了×先生吗？

迈：见到了，他那周就来了。

证：哪一周？

迈：九月的那一周。我们把从证监会那里取到的信给他看了，我也参加了那次见面。×先生说：“没问题，我可以处理此事。”

证：他还说了些什么？

迈：他还问我是否代理了许多投资组合业务。在代

金融投机家

理组合投资业务中，做这类股票交易是可能的。我们回答说，我们有这方面的业务，但你的这些买卖并不属于此类业务范围。×先生却说，那没关系，反正证监会的人也不知道，你就告诉他们你们为我作了这个业务。

证：请确认一下这个事实：他的股票交易并不在你们的投资组合代理业务之中，对不对？

迈：是的。

证：在那次见面中，是否讨论了为银行请律师的问题。

迈：讨论过。我们问×先生找一个律师代替我们同证监会打官司是否可取？他表示同意。

证：你是说他建议你们找一个能成功地证明所做的交易是在代理帐户上进行的律师，是吗？

迈：他的意思是说，所有的交易都是在为客户代理组合投资业务的范围内做的，要把这个信息传达给律师，再让律师把信息传达给证监会。

聪明反被聪明误，列文这样做反而使证监会更加怀疑他。为了蒙混过关，列文还为他在拿骚的银行帐户上所做的每一笔内幕交易精心制定了一份理由清单。

证监会官员问迈耶：“×先生劝告你们去证监会说谎话，证监会也无能为力，对吗？×先生对你们说出了如此自信的理由吗？”

迈耶回答说：“是的，×先生告诉我们，他同证监会打过交道，你只把想说的告诉他们，然后离开那里，他们没有证据，因而一点办法也没有。”

金融投机家

这下证监会确认抓到了一条大鱼，一定要追查到底。随着事态的不断发展，调查的步步深入，银行感到大事不好，如果证监会发现他们合谋做伪证，问题就更大了。

1985年12月迈耶被迫辞职，接着银行要求同证监会谈判一项妥协的解决办法。最后，经过律师们的谈判，妥协方案是：银行方面同意向证监会交待有关内线交易帐户的一切情况，包括×先生的真实姓名和身份，做为回报，证监会保证对这家银行免于刑事起诉。

在双方谈判透露列文的真实身份时发生了一些麻烦。根据巴哈马银行保护法，帐户的主人是不能公开的。不过最后在美国的压力下，巴哈马群岛当局屈服了，特别授权该银行透露列文的身份。

列文的最后一道防线——保密法这样一下子就被打破了，仅仅几天功夫，他就完了。囚车载着列文奔驰在纽约的大道上，喧闹的人群依旧，列文叹了一口气，痛苦地闭上了眼。一切都结束了，也该结束了。

六、尾 声

进入拘留所的丹尼斯·列文显得异常的平静，经过认真的考虑，他决定与证监会合作。不需仔细追问，列文就和盘讲出了内线交易的所有细节。不仅如此，他还供出了威尔斯基、索科洛、赖克等所有参与这一“游戏”的华尔街投资银行家和律师。

审讯开始了，一切都很顺利。证监会指控他犯有四项罪行：一项证券诈骗罪、两项逃税罪和一项做伪证罪。

金融投机家

由于列文进行了可贵的合作，从而挖出了更多的华尔街违法者，对他只判了两年有期徒刑并罚巨款，而且从此以后，华尔街的大门向丹尼斯·列文永远地关闭了。

列文最后看了一眼眼前的法官、记者和无数关心这一案件的人，他什么也没有说，只露出一一种无奈与凄凉，仿佛告诫着人们一些什么……更仿佛回忆着自己未完的一生……

“股市大佬”——翁大铭

翁大铭（1950— ），台湾华隆集团董事长。凭其父翁明昌给他留下的遗产，翁大铭在股市中大肆炒作股票，靠其资金厚、股票足，“狠与准”翻腾股市，在股市中人称“翁小开”。

翁大铭操作股票，经常透过旗下投资公司操作，进退自如。在1987年，翁大铭因一时不慎，错误估计形势，势力受损。在这以后，翁大铭的炒作股票趋向谨慎，并涉足高科技领域。

一、“我要重建父亲手创的事业！”

父亲猝然去世，翁大铭失去了对众多企业的控制权。只有几排猪舍的嘉畜是翁大铭唯一能控制的公司，这是他最初的也是最后的据点。

“我要重建父亲手创的事业！”

这虽然只是一句轻描淡写的话，但在义新集团负责人翁大铭沉着、坚毅的脸上，那炯炯目光的背后，能使我们充分了解到，这个坚不可摧的信念，支撑着他在强

敌环伺的商场里，争取原属于他的一席之地。

在短短的八年时间里，他已从经营“养几条猪”的嘉新畜产发展至包括华隆、国华人寿、义新大贸易商业等大企业的财团。

翁大铭，是已故商场名人翁明昌的长子。

翁明昌，是商场上的传奇人物，纵横台湾股市多年，手创大小公司无数，曾有海派龙头老大之称。就算到了今天许多雄霸一方的企业名人或是出自翁明昌旗下或是曾经为他的事业伙伴。

而现有的几家大企业，无一不和翁明昌有些“不解之缘”，就像嘉新水泥、嘉新面粉，他都曾参与创立的过程。还有其它如他去逝之前一直担任董事长职务的中国力霸、华新丽华等等。

1975年，翁大铭即进入他父亲手下做事。哪知横祸骤至，在1978年，即在翁明昌极力奔走为使他草创的鑫新化织和华隆、联隆、国华、宝城等四家化纤公司合并组成今日的华隆公司时，翁明昌却因心力交瘁，猝然辞世。当时翁大铭虽为翁家长子，但他才二十八岁。对一个刚从政治大学银行系毕业，在父亲手下工作不过三年的年轻人来说，这个意外，未免来得有如狂飚，太急也太重了。

由于翁明昌病发三天就撒手人寰，根本未曾有暇稍顾身后之事，所以其所辖的各企业寻由将翁大铭扫地出门，而为原公司干部与翁明昌以前的事业伙伴所“接管”了。

时至今日，翁大铭已把过去所承受的一切，视同必

金融投机家

须经过的历程，绝口不提。但在当时，对从小安闲适意惯了的翁大铭来讲，在接踵而来的打击之下，根本没有怨怒、喘息的机会，只能是咬紧牙关，苦水往肚里咽，毅然率领三位幼弟——翁一铭、翁有铭、翁德铭，面对现实而冷酷的社会。

那时，翁明昌统领的众多企业中，翁大铭仅能控制资本额才八千六百多万元嘉新畜产。这家原只有几排猪舍的畜产公司，遂成为翁大铭最初也是最后的据点。

但是环伺四周的所谓“关心人士”，对翁大铭仅剩的这片萧墙艾壁，仍有些所谓的“善意的批评与建议”。这真正是令他尝尽了世间冷暖的艰涩，也促使他不争名的实利作风养成。真所谓好事坏事一念之间。

与他曾披荆斩棘、共闯天下的一位事业伙伴，一想起当年的情景，神情间仍掩不住心中的忿忿不平。

“九年前，嘉畜向银行贷款，需要其他企业的联保。原来谈妥续保三年，谁知道不过一年，所有原先老董事长当家的公司，骤然取消联保，银行当然马上抽走贷款，这岂不是摆明了要嘉畜的命？”

愈深的挫折，愈苛重的打击，总令他丝毫不敢懈怠，生怕就此再无翻身之日，所以这些反而使翁大铭不得不加快成长的脚步。

于是在1979年3月，就在翁明昌过世还不到二年的短暂时间中，翁大铭已使嘉新畜产的规模扩大，增资至一亿五千万美元，股票亦于此时要公开上市了。

二、“养猪公司也上市?”

置众人的讪笑于一边，翁大铭毅然把“养几头猪”的嘉新畜产公司推向股市。由此他获得了充裕的资金，扩展了他的事业。

“嘉新上市时，不少人讪笑说：就养那么几条猪的公司，竟然也抢着上市？”担任翁大铭法律顾问的年长的黄冠毫律师，十分感慨地陈述翁大铭当年备受奚落的景况。

但是，翁大铭完全不理睬世俗偏狭的眼光，全心按既定计划行事。

翁大铭以他独特的股市猎人的眼光，着手在股市中买进华新丽华股，目的是希望借着华新丽华的上涨，炒热股市，带动人气，活跃股市交易，以壮嘉畜上市的气势。至于为何首先选中华新丽华股，主要原因在于他对于未能承继其父江山的遗憾。他原本想通过二级市场收购华新丽华。

翁大铭这招果然达到预期目的，使嘉新畜产顺利吸收了大众的投资资金，让自己的事业规模有了进一步的壮大。至于原本要收复华新之举，却由于当权股东愿以高价买回翁大铭手中持有的股份，而功败垂成。但失之东隅，得之桑榆，翁大铭年初买进的华新股，每股持股成本不到 20 元，而在四月事件结束前，华新股曾涨至 41.20 元，所以，翁大铭仍可谓大有所获。

经历了此事的起伏，可谓诱发了翁大铭旺盛的斗志，

金融投机家

他开始留意深具发展潜力的新投资机会。就在这一年，翁大铭发挥他的特长，幸运之神也特别眷顾，他顺利地买下了国华人寿的部分股权。最后在 1981 年初，翁大铭拿下了国华人寿的控制权，出任该公司的董事长。

翁大铭之所以看中国华人寿，他有一套自己的看法。因为人寿保险业，在台湾是属于特许事业。人寿保险业能广收社会大众的保险资金。翁大铭取得了对国华人寿的控制权后，就拥有了展开超级行动的实力。他准备动手收购翁明昌曾鞠躬尽瘁过的华隆（当时华隆的资本额已达 40 余亿元）。

三、卷土重来掌大权

抓住天赐良机，翁大铭大量购进陷入困难的华隆公司股票。历经磨难，翁大铭终于控制了其父生前曾付出心血的华隆。

翁大铭一上场就遇上了天赐良机——由五家公司合并而成的华隆，因为派系纷争，业务奇差，导致股价大跌。10 元面值的华隆股，竟惨跌至不到 5 元！他紧抓这千载难逢的机会，暗中遣人大买华隆股。到 1981 年 5 月，华隆改选董监事前，他手中已握有超过三分之一的股权！但由于握有七千五百万特别股的台湾“中央银行”支持股权少于翁大铭甚多的对手，因此，董事会改选的结果，在二十七席的董事里，翁大铭只取得十三席，而以一席饮恨！

金融投机家

不过，改选后的华隆，却因久病沉疴而难有起色。翌年华隆召开股东大会前，有一件事促成了翁大铭最终入主华隆。当时华隆总经理将自己私有的中织股票，以高于市价转让给了华隆，此举造成公司巨大的损失。这件事，被翁大铭派在华隆当财务经理的熊名武发现，遂把这一情况告知了翁大铭。翁大铭决定利用这次机会，意欲在即将召开的股东大会中，罢免与此事相关的董事。

1982年5月24日，华隆股东大会召开，由于当时矛盾重重，有许多事项争论不下，只好延续五天。续开的股东大会上，出席的股东决定一个月后，再召开股东临时大会，并决议将董事名额由原先二十七席减至十一席。

在这一个月间，情势又起了戏剧性的变化。台湾“中央银行”对华隆失去了信心，将其所拥有的七千五百万华隆特别股私下转让给了翁大铭辖下的国华人寿。自此，翁大铭已掌握绝对主动权。因此在6月29日的股东临时大会上，翁大铭系统的人，共取得了十一席董事中的九席，占据了绝对优势。

至此，翁大铭圆了多年的梦，掌握了其父曾付出心血的企业。但此时的华隆营业情况非常严峻。

在翁大铭接掌华隆时，姑且不考虑公司内部团结问题，那时正值化织业不景气，因此这家规模仅次于南亚和台化的台湾第三大化纤公司，营运仍旧陷于亏损的泥淖。

为了扭转颓势，翁大铭大刀阔斧地对华隆加以整顿，调整产品结构，收缩战线。但在人事上，翁大铭再一次显示了他个人的魅力。在几经波折接管华隆后，他并没

金融投机家

有发泄对原公司职员的不满，反而给予了这些人以充分的信任。为此，他还把当年进驻监督财务的熊名武调离华隆，以显示其对华隆原有管理层的信任。这种作风令华隆原管理层大感意外，在感激之余，上上下下士气大振，人人更加努力。

“只要肯为华隆卖力，就是华隆的得力人才。而且，谁也没有比居原位的人，更了解公司的状况。”翁大铭自有一套用人哲学。

“收笼公司原有人才，为己所用，并充分授权，一直是义新集团快速成长的主因。”一位观察翁氏崛起颇有心得的人士指出。许多公司的经营权一经转移，公司的人事随而大作调整，结果不是规模越做越小终至冰消瓦解，就是鸡犬不宁，一败涂地。世界各国尽皆如此，相形之下，翁大铭似乎更具经营智慧。

义新集团在短短的几年间，迅速崛起，且成绩斐然，再加上其负责人翁大铭的身世背景，更成了大众焦点所在。

“其实也没什么，当领导者并不难，只要知道有人比你行，把这些人找来帮你做事，就对了。”翁大铭捻灭了不离手的香烟，洒脱地往椅背上一靠，言语间带着他特有的轻松与自信。

事情果真如翁大铭说得那么轻松吗？其实不然。“翁董事长初掌华隆时，每天工作经常超过十二小时，而且常常是半夜、周末假日还留在工厂里。”华隆总经理办公室主任吴武煊说。

翻开华隆的经营成绩单，自1982年起公司转亏为

盈，这其中或许有经济景气复苏的成分，但华隆员工大幅减少，营业收入却成倍增加，则绝非幸致。

以今日义新集团的规模来说，翁大铭重建其父家业的愿望已经可算是达成了。他的辉煌成就更是不争的事实，在现在台湾商界甚至世界商界中，以企业家的第二代，翁大铭很难得能靠自己的努力与智慧，重新证明了自己经营企业的才能。

今天，华隆继续获利，翁大铭旗下的国华人寿、华瑞电子公司正广罗人才，准备大显身手，届时义新集团将踏进一个全新的领域。

对翁大铭而言，这是一个阶段性的成功，他并不满足于此，他的才能还没有充分发挥出来，到股市中纵横驰骋亦是他的本色。

四、股市“养猪杀猪术”

过高预测养猪公司嘉畜的每股股利，翁大铭不费吹灰之力推高嘉畜股价，并顺利在高位出脱手中筹码。之后，由于实际股利大大低于预测值，嘉畜股价一落千丈。

翁大铭的父亲翁明昌生前亦是纵横股市多年的老手，据说翁明昌的过早去世与股市不无关系。可谓应上了一句话：将军难免阵上亡。他最后在股市上遇到不小的波折，搞得心力交瘁，命也赔在了股市上。

其子翁大铭，不愧是将门虎子，深得其父的真传，而且青出于蓝而用于蓝。在当今的台湾股市中，可谓叱咤

金融投机家

风云，俨然成为雄霸一方的庞然巨人。

尤其是在翁大铭夺得最大的专业纺织厂——华隆经营权之后，可谓如虎添翼。翁明昌一生梦想攀登的高峰，竟被其子以十年时间就达到了。

翁明昌的短处，就在既要求利，又要得好名声，于是搞股票，弄得树大招风，而且目标明显，很难讨好于其他人。生前终于不得已把其创办的事业：嘉泥、嘉面、力霸等的经营权一一拱手让与他人。其中的经验和教训足以令人反省。

反观翁大铭，为什么他能不步其父亲的覆辙呢？就是因为翁大铭吸取其父的经验教训，他只求实利，不争虚名。所以做任何事情，他总站在第二线，从不冲锋陷阵。其中搞股票更是如此，第一线让一些好大喜功的大户充任，比如有名的雷伯龙。

虽然翁大铭绝不上报、出风头，一般电台报纸对他的报道总是很少，但这并不说明他业绩平平。相反，这几年来，翁大铭在股市上摸爬滚打，既有心得，又可谓是财源滚滚而来。因此，有人说翁大铭是深得道家之精髓，所谓处无为之事，行不言之教。

翁大铭在股市的成功，由最近嘉畜股这个例子，就可以看出来他的股票哲学：

1983年初，整个台湾股市股价大涨，行情一片看好。此时的翁大铭掌握着嘉畜的大量股票，亦是这家公司的老板。在三月份时，翁大铭就通过报纸放出风来，他大胆预先宣布当年度（次年发）的股利将达到每股3元。随着他公布的消息，嘉畜股的价格由每股1.80元，不到三

个月就窜升到每股 22.50 元。此时，翁大铭不失时机地抛出手中的筹码，可谓大获全胜。

随着翁大铭的抛售，嘉畜股票开始慢性下跌。但此时公众对嘉畜的预期仍是很高，股价基本处于箱形整理。但第二年，嘉畜实际配发的股利只有每股 1.20 元，比原先预测的要少了一半还多，结果导致嘉畜的股价大跌。

这种明显触犯证券交易法规的行为，当时却无人问津。翁大铭赚足钱，且没有人指责他，其中原因主要是他不招摇，不像他父亲喜欢招摇以至于有不准回岛的记录。另外他很有耐心，时间可以消磨一切，他不急于求成。“庖丁解牛”亦不过如此而已。

最后，嘉畜股价一度沉入票面之下，翁大铭此时仍无回头之意，他不急于再次介入嘉畜了。从当时股市情况看，融资买入股票的还很多。看来他是要等待着大利空，融资买股接近消灭后，或许再来另一次翁大铭的震撼之作。古人说十八年仍是一条好汉，嘉畜也许在一年之后，又会被证明这是一头好猪。

翁大铭在嘉畜的成功，给他带来了丰厚的报酬。养猪的目的就是为了杀猪，翁大铭在杀猪之时可谓毫不手软，刀刀见血。

五、另辟战场

制造资产题材，翁大铭把昔日无人问津的农林股炒上了天。个中缘由，实不足外人道也。

金融投机家

翁大铭杀了嘉畜这头猪后，转向了新的目标。

经过一段时间的分析、判断，他把目光放在台湾农林公司这只股票上。

以往农林股票是市场中的超级冷门股，要业绩没业绩，要股性没股性，很少有人会去碰它。但自从翁大铭的华隆集团正式插手，农林这只股票则一反常态。

翁大铭有名的“战将”熊名武前来农林公司担任总经理，这一招格外引人注目，表示了翁大铭另辟战场、扩大疆土，想使华隆王国更大、更高，令人不得不仰视。

当时有人不禁会问：“翁大铭能够成功地让农林翻身吗？”由那时的情势判断，可能性约有 51%，其中 50% 是翁大铭的狠劲与财力，另外 1% 是熊名武的才干。至于其余的 49%，便要看客观环境的演变了。

说到熊名武的才干，他在 1986 年 6 月 21 日的股东大会中就曾露了漂亮的一手。这次他准备从农林大量的土地储备着手，大做资产股概念。其制造题材的手法至今看来仍然是非常精彩的。

熊名武在股东大会中，事先安排好了一份书面提案，提议修订议事提案中一亿元的现金增资案为五亿元，而且进一步授权董事会全权处理这次增资方案；在提案中，熊名武提出了更改增资方案的目的是为了改善农林的财务结构，并伺机购买土地。在这里要指出的是，当时农林公司已有很多土地储备。

后来该项议案在股东大会上顺利通过。第二天，各大报刊杂志便登出公告，刊登了农林公司的股东大会决议。这一消息的公布，使得外界强烈地感受到“农林公

司竟然还要买土地!”

没错，不卖农林公司已经拥有的土地是熊名武的口号，而还要买土地则是强迫灌输给外界的一种“观念”。这表示了农林公司今后将全力向外扩张、冲刺，再也不是当年的二楞子形象了。

为了配合股东大会决议，农林公司还对外宣布增加了下列营运项目：

- ①畜牧、家禽事业的经营；
- ②水产、养殖事业的经营；
- ③饲料、杂粮事业的制造加工及经销。

熊名武这一系列手法，目的就是使外界觉得农林公司确实跟以前“不一样”了。你看，新增这么多事业，怎么会不增加土地的购买呢？熊名武初期的任务可说已经达到了。

至于“不一样”到什么程度，就要看熊名武下一步的棋怎么下了。

以翁大铭和熊名武的智慧，以及平日的作风，他们当然不会真的要现金增资五亿元，因为从当时农林公司的情况看，根本就用不着这么多的现金。从另一个角度讲，农林的财务结构也不是很糟糕，到1987年为止的总欠债仅为二亿一千万元。农林公司几乎是无负债经营。

之所以制造这么多的消息，其最终目的不过就是借题发挥。一时之间，像农林这样具有大量土地资产的资产股，真是身价百倍，连日暴涨。农林股价一度冲破百元大关，当时市场中的老手对农林股价格的走势只能是瞠目结舌以对。

金融投机家

随着农林股价涨幅已经达到令人跌破眼镜之时，翁大铭当然也不会心慈手软，“养猪之刀”又一次举过头顶，顺利脱出手中获利筹码。农林股的成功操作再一次给翁大铭带来了成千上万的银子。

至于原来打算在屏东（台湾的南部）购买的七十七甲土地，实际已告胎死腹中。根据实际情况了解，该笔土地的所有权转让比当初想象的要困难得多，并且土地地上物的处理问题亦是更复杂，价钱也不便宜。何况农林公司若要真的从事农、渔、牧，大可不必跑到南台湾，何况农林公司本已有四千多公顷的土地，根本就用不完。

于是有人怀疑这是翁大铭与熊名武使的高招之一——使外人认为农林公司确实想买地，但由于客观事实而又不得不放弃购地计划。

也有人认为这是翁、熊两人的一石二鸟之计——一方面表示农林有大展鸿图的决心，另一方面也让一心想卖农林公司原拥有土地的部分董监事死了“卖地之心”。因为这时已是大势所趋，舆论所致了。

无论如何，当时的农林股价已被逐渐炒高。当时加入农林股战圈的包括元大的小马、荣安邱、农林颜、蔡克宪等人。这些人都是在台湾股市呼风唤雨的人物。但最后的赢家仍是华隆的翁大铭。

翁大铭连续在股市获取丰厚的利润，引起了世人的注意。大量的报刊杂志纷纷报道了翁大铭其人其事，一些善于钻营的记者想尽一切办法试图搞到关于翁大铭的独家报道。

其中有一家报纸对翁大铭的报道很有意思，可以说

基本介绍了翁大铭几年来的情况：

“华隆集团负责人翁大铭，凭其父翁明昌给他留下的遗产，在股市中大肆炒作股票，先后串联过潮州林、草头蔡、雷大户及近日闻名于股市的阿不拉（此四人皆为台湾股市大户）等市场主力大户，靠其资金厚、股票足，‘狠、准’翻腾股市，在股市中人称‘翁小开’。

“翁大铭早年喜好‘玩车’，他利用在股市呼风唤雨而获得的丰厚利润，频频以换新车为乐，广受当年股市及企业界谈论。

“六十六年（1977年）底，翁大铭合并华隆、国华、鑫新、宝城等化织公司为华隆公司以来，随其合纵连横经营华隆公司地位稳固后，去年三月，他将华隆集团主体的华隆公司交由其弟翁有铭掌理，本人退居幕后遥控。

“市场人士说，翁大铭以操作股票起家，近年虽逐渐退居幕后，但‘翁小开’仍是股市的风云人物。他操作股票，经常透过旗下投资公司操作，而华隆集团中，与上市公司关系紧密结合的有农林、华隆、嘉畜等上市公司，并透过华瑞、华昕、华隆等投资公司与其拥有的中华证券投资公司，互为表里，形成股市一方势力。

“此外，翁大铭介入国华人寿至控制人寿过程中，曾经因购买华隆特别股票案喧腾一时，虽然市场人士对翁大铭多空操作，操纵股价手法的风评不甚良好，但亦不得不佩服其在股市牟利能力。”

从以上的报道，足见当时的翁大铭的影响有多大了。

六、实力受损

受行政干预及台币升值的影响，持有巨量“中纺”仓位的翁大铭陷入被动，最气人的是很多人落井下石，迫使翁大铭使出杀手锏：跳票。

翁大铭数十年纵横台湾股市，一向以“信用卓著”著称，其讲义气、重信用的作风，是市场人士均知的。在台湾股市，不论大户、散户均曾饱尝过股市的大风大浪，而翁大铭每次均能化险为夷，但是在1987年底的大信事件究竟是怎么一回事呢？为何会使翁大铭满身是伤，退票数亿元呢？翁大铭与市场人士的“江湖恩怨”是造成此次事件的主因。

表面上看来，翁大铭的跳票风波，只是一个单纯的“客户违约交割”事件，牵涉金额台币数亿元，但深究个中原因，“丙种”实在扮演了相当重要的角色。而当时翁大铭跳票，不但狠狠地打击了丙种一拳，也把空头扎实地踹了一脚，而“大信”的负责人叶辉更是哑巴吃黄连，有苦说不出。为什么翁大铭不给叶辉好脸色看？这就是丙种与翁大铭对作的恩恩怨怨的背景所在。

翁大铭进出股票，并不限于“大信”一家，例如“仁信”、“日盛”、“新光”、“第一”等，经常都有人为翁大铭操盘，而翁大铭进出的数额也都是相当庞大。这些券商单靠收取翁大铭进出的手续费即非常可观。“日盛”有一位张姓的女超级营业员，据传是翁大铭的所谓干女

金融投机家

儿，她每天为翁大铭掌盘，薪水一个月达数百万台币。这位小姐年仅三十多岁，与翁大铭关系密切，她的收入如果加上佣金，已到了惊人的地步。翁大铭也经常沾沾自喜地表示，他一个人的进出即可开一家号子，至少可养活五十几个营业员。1987年底，他把其他券商的帐都结清了，而巨额的跳票却都集中在“大信”，似乎是有意让“大信”阴沟翻船。事实上，“大信”当时正办理现金增资，准备朝综合类证券进军，叶辉雄心勃勃，很想大干一场，没想到却碰上这一场大灾难。翁大铭跳票前，大信的股票已经在外流通，每一股减价高达五六十元台币。鉴于证券商的暴利，跟进者颇不乏人。其后，股价急转直下，已经无人问津，这种际遇，叶辉确实连作梦都没想到。

翁大铭平常进出股票，数额均相当巨大，在吞大号子都有为数众多的金主随侍在侧。翁大铭进出股票均由“丙种”代垫七成至八成的资金，他自己负责二至三成的款子作为保证金。垫款的利息高达一分五至二分，买进来的股票则由丙种金主代为保管。这也是台湾市场主力扩张信用的操作方式。

“大信”可以说是当年丙种的大本营，是空头的活跃之所，而叶辉是大信的负责人，当然也就身负了“空头总司令”的称号了！

而翁大铭与丙种空头的结怨，主要在于翁大铭屡遭大信丙种作对所构陷，因两面作战而惨遭滑铁卢，这口气实在咽不下去，干脆把丙种一起拖下水。

翁大铭在年前股票四千点以下时已逢高出脱股票，

金融投机家

尽管他信誓旦旦地向外面表示，台湾股市至少要涨到五千七百点，但四千点之上，他已先溜为快了。

问题在于股市由四千七百九十六点回档的中途站，在三千六百点左右，翁大铭操之过急投下多数资金力图支撑股市行情，未料遇上当时大家都料想不到的“黑色星期一”，加上他一味看好纺织股，而纺织类股票受到台币升值影响，成为空头攒压的目标，加上台湾报章杂志媒体一致看坏纺织股，在天天利空袭击下，翁大铭操作渐感吃力，终于不支，而令翁大铭倒地的则是“中纺”这支股票。

以“中纺”而言，翁大铭在 32 元台币左右的价位向鲍朝樗转进三千万股，他对“中纺”1987 年度的获利及业绩颇具信心。因此，信誓旦旦地表示，他要把中纺“做”到 40 元台币，结果碰上股市狂涨，中纺果然轻松迈向 40 元台币。这时候翁大铭又扬言 50 元价位迟早要来，他大卖“宏洲”及“南染”等股票，全力照顾“中纺”。可是受到行政干预的影响，“中纺”在 1987 年 10 月 3 日创下 43.80 元台币的高价后，即快速回档。但翁大铭仍勇不可挡，全力照顾这支股票，在 1987 年 10 月上旬，当股价大幅滑落之际，“中纺”仍展现强势，原本翁大铭还想硬撑，可是大势实在不太好，而这支股票的流动筹码又是最多，翁大铭费尽千辛万苦，仍然挡不住大势不佳的冲击。结果愈吃愈多，反成沉重的包袱。“中纺”在 1987 年 11 月上旬除权，翁大铭抱股票前去过户，持股居然超过八千万股，当时即有人开玩笑说，如果现在“中纺”改选董事监事的话，翁大铭将成为翁董事长，而鲍

朝樗将屈居鲍副董事长之位。

事实上，翁大铭被人发现他的“中纺”持股达八千万股后，可说败相已露，投资人心里明白翁大铭的目的只是在赚差价，当时他根本不可能有闲钱去收购中纺，他的仓位很多都是透支盘。他的八千万股如果杀出来，势成洪水猛兽，千军万马也难以抵挡，当然投资人升入“中纺”自会加倍提防了。那时加上新台币自从钱复（当时所谓的驻美国办事处代表）返台后即大幅升值，台湾纺织业处在一片风声鹤唳之中，翁大铭稍为一杀，不但卖不了多少股，而且一下子便跌停板，其变现性愈来愈差。而这时候翁大铭的财务已左支右拙，为了筹集资金，翁大铭被迫以巨额转帐调集资金，从1987年12月1日起，市场上每天都有大笔转帐，每天都在数亿元台币之巨，而转帐的股票不外乎是“中纺”、“华隆”、“台聚”、“裕隆”、“宏洲”、“南染”……几乎都是与翁大铭有关的股票。台湾资深的市场人士，看到这一幕，已知翁大铭大限将至，股市势将引发一场滔天大浪，因此他们天天出清股票，逢高更予以放空。

事实上，台湾股市在1987年12月21日起的一周中已显现异兆。当时，国际股市皆呈上扬之势，例如，纽约股市连涨四天，纽约道琼斯指数直冲两千点大关，香港则有热钱涌入，恒生指数再度趋高，东京股市虽然涨跌互见，但仍涨多跌少，而台湾股市却是开高走低，尤其临收市二十分钟，空头大肆掳压，股市往往上下摆动达百点以上。由于当时台湾一周来股价指数皆呈高开走低之势，造成市场人心惶惶，而空头更是猖獗，每天放

金融投机家

空股数皆达万手，显然似乎有人知道翁大铭已到“倒计时”的阶段，因此似乎都肆无忌惮地加以放空，而最熟悉翁大铭境况的当然是借钱给他的丙种。

翁大铭为了力挽狂澜，曾在1987年12月上旬应投资人证券发展基金会之邀，发表他二十年来首次公开演讲，翁大铭公开演讲果然魅力惊人，当天在台北中山堂，五千多位人潮把会场挤得水泄不通，翁大铭在演讲中神气得像个大法师。翁大铭利用演讲，大力鼓吹台湾股市前景光明。呼吁投资人要有信心，并趁机推销他的“中纺”。次日股市果然呈现长红，唯独“中纺”成交量特大，却没有涨停，原来翁大铭为解自己的困境，暗中大卖股票，投资大众发现情况不对，次日也跟着追杀，“中纺”从此一蹶不振了。而翁大铭这一次演讲，更激起空头的战斗意识，让他们联手起来全力反扑，翁大铭处境更加不利。

翁大铭对一批台湾新闻界人士颇不谅解，台湾各报社证券记者，有事没事常向翁大铭要求“加股”，翁大铭也都答应如仪。但是这些记者不但吃他，而且翁大铭认为他们暗中还落井下石。一位翁大铭身边的朋友看了很不服气：“翁大铭养了几十条狗，这些狗不但吃他，而且还反咬他一口。”令翁大铭最感冒的某大报社旗下的一位记者，经常与翁大铭互通鼻息、合作无间，1987年他赚了数亿台币，结果钱赚饱了，却频频在自己的杂志上猛泼冷水，劝投资人不可买股票，又强调台湾出口产业面临危机，把投机人吓得腿软，这也是翁大铭阴沟翻船的原因。

到了最后危险的阶段，翁大铭天天扎头寸，1987年12月23日，他更联合鲍朝樗、雷大户等共同支撑纺织股，可是只有两天便支撑不下去了，而“中纺”的情形是越来越糟。原来雷大户只拉了一天便知道不对劲，而老鲍自始至终袖手旁观，翁大铭为了查清楚谁暗中跟他作对，曾把利用丙种买进的股票暗中作了记号，第二天再买进查对，居然发现他的股票已被丙种拿去放空。翁大铭至此总算大彻大悟，原来他买的股票作为抵押放在丙种代为保管，而这些丙种却拿去放空，翁大铭子弹绕了一个圈打在了自己身上。翁大铭因此作了最坏的打算，要给修理他最过分的大信丙种即叶辉当头棒喝，而翁大铭的退票，除了引发“大信证券”面临倒毙的危机之外，丙种的嚣张也都露出原形。这次事件如果说对未来股市有什么贡献的话，那就是让大家共同认识到了丙种及金主对股市造成的危害，以及台湾股市翻云覆雨的面孔。

翁大铭自从大信事件后，曾一度公开声明，将永远不再进入股票市场。但言犹在耳，市场中却又盛传翁大铭介入某支股票，翁大铭看好某支股票，整个股票市场似乎到处都充斥着翁大铭的影子，而翁大铭对股票市场也着实是无法释手，就像抽上了鸦片一般，不过，毕竟目前的情况不同于以往。

翁大铭的这次实力受损，虽只伤及皮肤，但确也使他认识到股票市场的风险以及人情的淡漠。他的目光又转向新的事业。

七、进军科技产业

离开股票市场，翁大铭瞄准了高科技行业，他投入巨大的人力物力建立半导体工厂，因而开始了他人生新的篇章。

由翁大铭领军的华隆集团早在 1984 年已将触角自纺织业延伸到高科技产业，建立了华瑞电子公司。1988 年 4 月更成立了两家上游公司：华展半导体及华微电子。华瑞 1987 年的营业款 3.3 亿元，1988 年预定有 4.5 亿元的收入，已通过证券交易所的审核，证管会的核准，股票已上市。从传统工业到尖端工业，华隆集团似乎未因跨行业投资而放慢脚步。

1984 年初，翁大铭的胞弟翁有铭经友人介绍，认识一批美国德州仪器公司（TI）的技术人员，当时华隆正考虑改变体制，分散风险，且认为电子科技是世界的潮流，而德州仪器公司的技术人员也想利用这个机会，将技术植根台湾，便在你出钱、我出力的情况下结合在一起，成立华瑞公司。

华瑞的业务，主要是晶圆的包装及测试。在台湾从事晶圆包装的公司，北部是华瑞、中部是菱生、南部是日月光，但是有能力为下游厂商提供测试服务的，只有华瑞电子了。

华瑞目前的订单，岛内部分来自联华电子、电研所及其他软件设计公司，国外主要市场是美国和日本，内

外销比例在 64% 左右，除了晶圆包装外，在前年也增加了 PC、软件设计等周边服务。

为了不使上游原料受制于人，华隆集团 1988 年 4 月 18 日在台北基隆路一段成立华展半导体股份有限公司，从事半导体的设计。位于新竹园区占地八千坪，厂房五千坪的华隆微电子公司也在 4 月 20 日成立，厂房设备的投资近二十亿，等到年底完工，1989 年正式生产，是台湾第一家纯民营的晶圆制造业者。该公司全能产量每月五吋晶圆可达四万片。晶圆的价格依其产品的技术层次而有不同，低层次的晶圆每片仅四五千元，高级产品可达数万元，华隆微电子的年营业收入预期为 35 亿元以上。

电子产品的发展，IC 所占的比重越来越高，而 IC 的开发也朝更好更便宜的良性循环发展。华隆集团的产品包装与一般情形背道而驰。IC 的制造是长期性的投资，受到了培育人才、工厂设立、业务推展三项因素的影响，决定其成败。华隆电子有了华瑞业务上的基础，加上华展集成电路设计后，交给其生产的配合，投资 20 亿设立整个上、中、下三级的设备，可谓配套齐全。

华展负责集成电路设计，设计完后交给华隆微电子晶圆加工，再由华瑞包装测试，在华隆微电子新竹科学园区的厂房尚未完工前，可寻求园内外的业者作晶圆代加工，完工后再逐渐移回华隆自行生产，三者皆由华隆集团投资成立的。华展董事长为翁大铭，总经理是原德州仪器转来的高金荣，华隆微电子董事长亦是翁大铭、总经理翁有铭；华瑞董事长为翁有铭、总经理翁大铭，翁

金融投机家

德铭为监察人，在电子事业方面也占有相当的分量。华瑞的上市审核于证监会通过后，由世华及中华证券承销，时间在1988年9月上旬。

回顾翁大铭历年来的发展状况，应该说翁大铭能获得如此大的成就在于本身的韧性、努力与智慧，使他在各种不利于他的环境下他能等、能努力去冲破现状，且以他独特的眼光，只要环境一转变，他便能抓住稍纵即逝的良机，创造商场上无与伦比的气势，这是踏入商界最值得学习的个案。

责任编辑 张马

策 划 马 娉

金融投机家

JIN RONG TOU JI JIA

ISBN 7-80118-368-1



9 787801 183682 >

ISBN7-80118-368-1/F · 350

定价: 16.80元